

Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)

Кафедра управління персоналом і економіки праці

В. Ю. СТРИЛЕЦЬ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

МОНОГРАФІЯ

Полтава
ПУЕТ
2019

УДК 658:334.012.61-022.51
С85

Рекомендовано до видання, розміщення в електронній бібліотеці та використання в освітньому процесі вченою радою університету, протокол № 8 від 18 вересня 2019 р.

Рецензенти:

Н. С. Краснокутська, д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»;

В. О. Касьяненко, д. е. н., доцент, проректор із науково-педагогічної роботи та фінансово-економічної діяльності Сумського державного університету;

Г. М. Тарасюк, д. е. н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Державного університету «Житомирська політехніка».

Стрілець В. Ю.

С85 Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія / В. Ю. Стрілець. – Полтава : ПУЕТ, 2019. – 457 с.

ISBN 978-966-184-359-1

У монографії обгрунтовано концептуальні підходи забезпечення розвитку малих підприємств; визначено методологію дослідження нормативно-правового, інформаційного, виробничого, кадрового, інституційного, фінансово-кредитного забезпечення розвитку малих підприємств.

Для фахівців у сфері функціонування й розвитку малих підприємств, науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних закладів вищої освіти, керівників підприємств та організацій.

УДК 658:334.012.61-022.51

ISBN 978-966-184-359-1

© В. Ю. Стрілець, 2019

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», 2019

ЗМІСТ

Вступ.....	5
РОЗДІЛ 1. Концептуальні підходи забезпечення розвитку малих підприємств	9
1.1. Теоретичні засади та закономірності діяльності малих підприємств: компаративний аналіз українського та зарубіжного досвіду.....	9
1.2. Розвиток малого підприємства: діалектика поняття та взаємозв'язок із невизначеністю економічних явищ	47
1.3. Інтеграція дослідницьких науково-методичних підходів до обґрунтування концепції забезпечення розвитку малих підприємств.....	70
РОЗДІЛ 2. Методологія дослідження нормативно-правового, інформаційного, виробничого та кадрового забезпечення розвитку малих підприємств.....	106
2.1. Моніторинг нормативно-правового та інформаційного забезпечення розвитку малих підприємств	106
2.2. Дослідження виробничого забезпечення розвитку малих підприємств	147
2.3. Системно-інформаційна кваліметрія як імператив оцінювання кадрового забезпечення малих підприємств.....	170
РОЗДІЛ 3. Методологія дослідження інституційного забезпечення розвитку малих підприємств.....	197
3.1. Дослідження інфраструктури державного забезпечення малих підприємств в Україні	197
3.2. Міжнародний досвід та практика інституційного розвитку малих підприємств	228

3.3. Формальні та неформальні інвестиційні інститути у забезпеченні розвитку малих підприємств	243
РОЗДІЛ 4. Методологія дослідження фінансово-кредитного забезпечення як детермінанти розвитку малих підприємств	277
4.1. Фінансове забезпечення початку бізнесу: стартовий капітал та джерела його формування	277
4.2. Застосування інструментів податкової політики у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малих підприємств	295
4.4. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малих підприємств України	325
Висновки	382
Література	392
Додатки.....	442

ВСТУП

Мале підприємництво є інструментом прискорення економічного зростання як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, має позитивні зовнішні наслідки для економіки та соціальної вигоди та робить вагомий внесок у забезпечення соціальної стабільності, підвищення зайнятості населення та розвиток інноваційних технологій. Незважаючи на те, що частка малих підприємств у загальній кількості підприємств є достатньо високою як у країнах Європейського Союзу, так і в Україні (складають 96,8 % у загальній кількості суб'єктів підприємництва), проте «якісна структура» малого бізнесу є різною. Так, станом на 2017 рік у сфері малого підприємництва України працювало 42 % від загальної кількості зайнятих осіб, при цьому малий бізнес країн Європейського союзу забезпечує робочими місцями близько 74 % зайнятого населення.

Пряме порівняння процесів ведення та політики забезпечення розвитку малого бізнесу України із зарубіжними країнами свідчить, що малі та мікропідприємства України ростуть повільніше та є менш прибутковими, аніж їх європейські аналоги. Незважаючи на наявний потенціал до зростання бізнесу, створення нових місць та впровадження інновацій, економічні та правові умови діяльності малого бізнесу значно нижчі середнього міжнародного рівня. На відміну від зарубіжних країн, економічний розвиток яких тісно пов'язаний із процвітанням сфери малого бізнесу, в Україні уряд та малий бізнес не співпрацюють для досягнення єдиної мети – соціально-економічного процвітання країни.

У монографії здійснена спроба провести глибокий аналіз теоретико-методологічних засад, методичних і практичних рекомендацій забезпечення розвитку малих підприємств. Досягнення визначеної мети зумовило необхідність вирішення таких завдань: дослідити концептуальні підходи забезпечення розвитку малих підприємств; надати характеристику методології дослідження нормативно-правового, інформаційного, кадрового та виробничого забезпечення розвитку малих підприємств; обґрун-

тувати методологію дослідження інституційного забезпечення розвитку малих підприємств; поглибити методологічні засади дослідження фінансово-кредитного забезпечення як ключової детермінанти розвитку малих підприємств.

Монографія складається з чотирьох розділів, в яких обґрунтовано концептуальні підходи забезпечення розвитку малих підприємств, методологію дослідження нормативно-правового, інформаційного, кадрового, виробничого, інституційного та фінансово-кредитного забезпечення, визначено практичні аспекти розвитку малих підприємств України.

У першому розділі монографії досліджено теоретичні засади та закономірності діяльності малих підприємств шляхом проведення компаративного аналізу українського та зарубіжного досвіду; обґрунтовано діалектику поняття «розвиток малого підприємства» та визначено взаємозв'язок із невизначеністю економічних явищ; здійснена спроба інтеграції дослідницьких науково-методичних підходів до обґрунтування концепції забезпечення розвитку малих підприємств. Особливу увагу приділено дослідженню основних проблем у веденні та розвитку малого підприємництва, що дозволило побудувати карту взаємозв'язків перешкод розвитку малого бізнесу та видів забезпечення розвитку малого підприємництва, а також обґрунтувати ієрархію цілей розвитку малих підприємств крізь призму видового забезпечення.

Другий розділ присвячений методології дослідження нормативно-правового, інформаційного, виробничого та кадрового забезпечення розвитку малих підприємств. Спираючись на ґрунтовний аналіз нормативно-правового та інформаційного забезпечення, автором визначено існування асиметричності інформації щодо забезпечення розвитку малого бізнесу між малими підприємствами та іншими учасниками бізнес-відносин (інвесторами, кредиторами, державними та місцевими органами влади). Запропонована методологія оцінки виробничого забезпечення розвитку малих підприємств сприяла формуванню системи абсолютних та часткових показників, що враховує важливість інноваційності як детермінанти розвитку малих підприємств. Обґрун-

тування необхідності застосування системно-інформаційної кваліметрії при оцінці кадрового забезпечення визначається новітністю підходу до дослідження трудових ресурсів малих підприємств.

Третій розділ спрямований на визначення ролі інституційного забезпечення у розвитку малих підприємств та містить теоретико-практичні положення дослідження інфраструктури державного забезпечення малих підприємств в Україні; аналіз міжнародного досвіду та практики інституційного розвитку малих підприємств та встановлення важливої функції формальних і неформальних інвестиційних інститутів у забезпеченні розвитку малих підприємств. Розглянуті сучасні тенденції у діяльності інституцій підтримки підприємництва на території України дозволили обґрунтувати існування територіальної нерівномірності їх розташування та визначити певні закономірності в розташуванні об'єктів інфраструктури державного забезпечення розвитку малого бізнесу в великих урбанізованих містах.

У четвертому розділі розкрито ключові методологічні підходи дослідження фінансово-кредитного забезпечення. Автором приділено увагу важливості стартового капіталу у забезпеченні розвитку малих підприємств. Суттєвими є напрацювання у сфері оцінки застосування інструментів податкової політики у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малих підприємств. Наукову цінність має запропонований підхід до аналізу зарубіжного досвіду кредитування малого бізнесу з позицій визначення проблемних точок кредитного забезпечення. У роботі запропонована ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малих підприємств України, що, на відміну від існуючих, покликана забезпечити системність і врахувати специфічні особливості ведення та розвитку малого бізнесу в Україні.

Автор є щиро вдячним за підтримку, ґрунтовні рекомендації та допомогу в підготовці монографії науковому консультанту, доктору економічних наук, професору, першому проректору Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» Педченко Н. С., а також рецензентам: завідувачу кафедри менеджменту та оподаткування Націо-

нального технічного університету «Харківський політехнічний інститут», доктору економічних наук, професору, Краснокутській Н. С.; проректору з науково-педагогічної роботи та фінансово-економічної діяльності Сумського державного університету, доктору економічних наук, доценту Касьяненко В. О.; декану факультету економіки та менеджменту Державного університету «Житомирська політехніка», доктору економічних наук, професору Тарасюк Г. М.

На думку автора, монографія буде корисною широкому колу фахівців у сфері функціонування та розвитку малих підприємств, а також зацікавить науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних вищих навчальних закладів, працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, керівників і менеджерів підприємств та організацій.

Побажання та зауваження щодо змісту монографії просимо надсилати за електронною адресою: strolecvika@ukr.net.

РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Теоретичні засади та закономірності діяльності малих підприємств: компаративний аналіз українського та зарубіжного досвіду

На сьогодні Україна переживає важкі часи, які негативно впливають на її економічне становище. Наразі асоціація України з Європейським союзом є найбільш масштабною подією за всю історію її незалежності. Якісно новий рівень співпраці України та Європейського Союзу передбачає кардинальні зміни в усіх галузях та сферах економіки. Поряд із позитивними положеннями угоди про асоціацію, що направлені на модернізацію та стратегічний вектор розвитку України, є ряд проблем, пов'язаних з інтеграцією українських бізнес-процесів у світове господарство. Особливо це стосується малих підприємств, які є найбільш уразливими до конкуренції в зоні вільної торгівлі. За рівнем розвитку малого бізнесу в країні можна судити про її здатність пристосовуватися до мінливого економічного середовища, створювати умови для практичної реалізації здібностей і талантів кожного індивіда, що позитивно позначається на процесах єднання нації, збереженні її національного духу і національної гордості. Невідповідність рівня розвитку малого бізнесу України глобалізаційним та євроінтеграційним векторам руху ставить нові завдання та цілі для малих підприємств, які полягають у підвищенні якості наданих товарів і послуг та проведенні співставної синхронізації з європейськими стандартами.

Актуалізація наукових досліджень у напрямі розвитку малих підприємств України зумовлюється змінами у стратегічній орієнтації до інтегрування національної економіки в європейський простір, це супроводжується не тільки рядом кардинальних перетворень у веденні бізнесу, а й новими перешкодами, пов'язаними із незбалансованістю нормативно-правової підтримки суб'єктів малого підприємництва та їх неконкурентоздатності у порівнянні із зарубіжними компаніями.

Питанням розвитку сфери малого бізнесу присвячено багато праць українських науковців. Так, складові поняття та типологія розвитку досить детально розкрита в праці Бубенець А. Г. [149], Краснокутської Н. С. [148], Педченко Н. С. [230], Погорелова Ю. С. [244]. Проблеми у розвитку малого підприємництва розглянуто в наукових дослідженнях таких вчених: Кірейцева Г. Г. [135], Колодізєва О. М. [139], Якушевої О. В. [394] та інші. Дослідження окремих видів забезпечення підприємництва відображено у роботах Босак І. П., Палиги Є. М. [27], Гришаніна О. О., Касьяненко Л. В. [347], Дармінець Р. З. [65], Шимановської-Діанич Л. М., Власенко В. А. [386], Капліної А. Н. [128], Тимошенко Л. В., Титаренко І. В. [349].

Сучасний етап розвитку економіки визначає необхідність формування особливого погляду на природу забезпечення розвитку малого бізнесу як сфери, яка, з одного боку, є ключовою для економічного зростання країни, а з іншого, перебуває у постійному пригніченні та обтяжена неефективними реформами й законодавчими обмеженнями. Слід зазначити, що при значному обсягу наукової літератури за обраною проблематикою, спостерігається існування широкого спектру визначень суб'єктів господарювання, які працюють у сфері малого бізнесу та наукова неузгодженість понять. Так, досить часто науковці отожднюють поняття «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти малого підприємництва», «підприємство малого бізнесу». Враховуючи відсутність законодавчого визначення окремих понять та розмитість наукових трактувань, у роботі здійснена спроба обґрунтування відмінностей категорій, визначення взаємозамінних понять та ідентифікації поняття «мале підприємство».

Господарським Кодексом України зазначено, що суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва [55, ст. 55]. При цьому в документі лише окреслено межі підприємництва, що у разі відповідності критеріям (обсяги доходів, чисельності

працівників) може бути віднесено до малого. Враховуючи відсутність чіткого тлумачення самого поняття у законодавчому акті, слід звернутися до розуміння сутності «підприємництва», під яким чинним законодавством України визначена самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [55, ст. 42]. При цьому у складі суб'єктів господарювання виділяють господарські організації (юридичні особи) та громадян України, іноземців та осіб без громадянства [55, ст. 55].

Слід зазначити, що у Господарському кодексі акцентовано увагу на тому, що суб'єкти господарювання мають право функціонувати у різних організаційних формах, однією з яких виділено підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торгівельної, іншої господарської діяльності [55, ст. 62]. При цьому підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Розповсюдженим у наукових колах є використання поняття «бізнес», який розглядають як процес (діяльність (підприємницька, професійна, комерційна), спрямована на отримання прибутку) або як організацію (фірма, компанія, підприємство). Тобто, фактично, визначення відмінності у поняттях «підприємство» та «бізнес» (як організація) зводиться до наступного: підприємство – це діяльність виключно юридичних осіб, в той час як бізнесом можуть займатися як фізичні, так і юридичні особи.

Співставляючи поняття «підприємництво» та «бізнес» (як процес), слід відзначити ключову спільну рису: метою функціонування є отримання прибутку.

Враховуючи вищезазначене, для того, щоб відповісти на питання: що є тотожним, а що відмінним у поняттях «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти малого підприємництва», «підприємство малого бізнесу» нами сконструйована матриця характеристик процесів, що сприяє визначенню спільних та відмінних ознак (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Матриця характеристик процесів та суб'єктів у сфері малого бізнесу

Категорія (ознака)	Діяльність фізичних осіб	Діяльність юридичних осіб	Мета – отримання прибутку	Мета – некомерційна діяльність	Можливість тлумачення з позицій процесу	Можливість тлумачення з позицій суб'єкта
Підприємство		+	+	+	–	+
Підприємництво	+	+	+	–	+	–
Бізнес	+	+	+	–	+	+
Суб'єкт господарювання	+	+			–	+

Джерело: складено автором.

Це дозволило побудувати структурно-логічний алгоритм віднесення суб'єктів господарювання до категорії «малих підприємств», візуалізація якого (рис. 1.1) дала можливість виокремити місце малих підприємств у нормативно-правовому полі та окреслити ключові обов'язкові ознаки:

- малі підприємства є юридичною особою;
- малі підприємства займаються комерційною діяльністю;
- метою діяльності малих підприємств є отримання прибутку або іншої економічної вигоди;
- визначені у Господарському кодексі критерії (чисельність працівників та річний дохід) обмежують кількість суб'єктів підприємництва, які відносяться до малих підприємств.

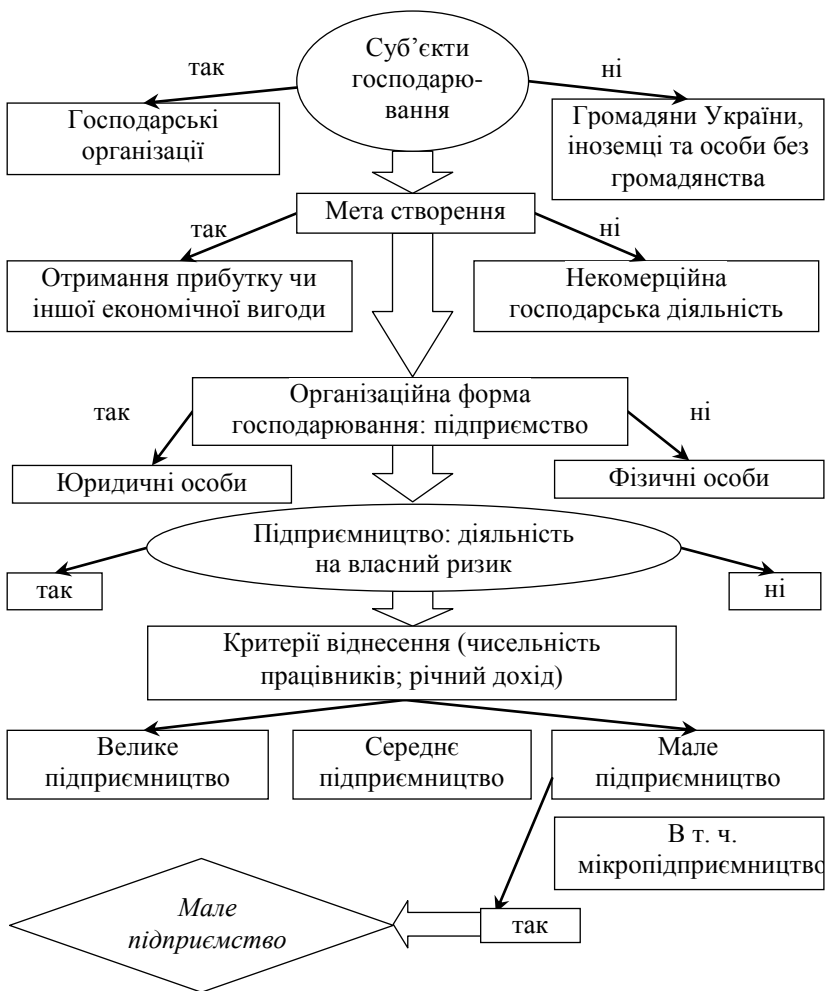


Рисунок 1.1 – Структурно-логічний алгоритм віднесення суб'єктів господарювання до категорії «мале підприємство» відповідно до положень чинного нормативно-правового поля України

Джерело: складено автором.

Отже, відповідно до положень чинного законодавства можна зробити висновок, що мале підприємство – це суб'єкт господарювання, який займається підприємницькою діяльністю з метою отримання прибутку або іншої економічної вигоди, є юридичною особою та відповідно до визначених у Господарському кодексі критеріїв відноситься до категорії малих.

Франовська Г. стверджує, що мале підприємство являє собою самостійний суб'єкт ринкової економіки, соціально-економічний інститут, якому властива «...специфіка національних традицій і норм поведінки, психологічного укладу індивідуумів, які здійснюють підприємницьку діяльність, підвищений ступінь ризику, інноваційності, ініціативності» [371, с. 17]. Малі підприємства провадять свою діяльність в основному базуючись на приватній власності, а тому мають великі внутрішні потенційні можливості для саморозвитку завдяки найповнішій реалізації переваг приватної власності. Принципові відмінності малого підприємства від великого криються у масштабності діяльності – більший обсяг продукції вимагає більших розмірів підприємства, більших виробничих потужностей, а відтак і більшої кількості адміністративного та виробничого персоналу. Система управління великим підприємством є складно структурованою та багато ієрархічною, в той час як на малих підприємствах межі між керівниками та працівниками є розмитими. Погоджуємося з твердженням Орлова В. О., що великий бізнес виникає на основі концентрації капіталу (об'єднання індивідуальних капіталів), корпоратизації, а система управління великими підприємствами побудована на принципах бюрократії та спеціалізації. Малі підприємства, найчастіше, створюються одноосібно, а керівник поєднує управлінські функції з іншою роботою на цьому ж підприємстві [201, с. 77].

Поряд з цим, як для малих, так і для великих підприємств характерним та спільним є проходження усіх етапів життєвого циклу підприємства. Так, наприкінці 1980-х деякі іноземні монографії почали огляд зростання підприємства від виживання до розширення або ліквідації підприємства, проводячи аналогію із життєвим циклом людини (Грейнер Л. (1972) «Еволюція і рево-

люція в міру зростання організації (Evolution and revolution as organizations grow)» [435], Айзедіс І. (1988) «Життєвий цикл підприємства (Enterprise Life Cycle)» [402] та Арі де Гойс (1996) «Жива компанія (The Living Company)» [398]. Ці дослідження стали початком розвитку теорії життєвого циклу, згідно з якою суб'єкти підприємництва проходять своє «життя» від народження через зростання, старіння і до смерті.

У широкому значенні під життєвим циклом підприємства розуміють: сукупність стадій, які проходить підприємство в перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації [164]; загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі [20]; сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства [143].

Згідно з концепцією життєвого циклу в процесі життєдіяльності організації можна виділити декілька закономірних послідовних етапів, які з достатнім ступенем умовності можна згрупувати у два великі етапи: етап зростання і етап старіння. Наразі існує багато думок стосовно етапів життєвого циклу, проте базою всіх досліджень є вищезазначені наукові праці. Як стверджує Домбровський В. С, знання етапів життєвого циклу дозволяє з високою вірогідністю прогнозувати розвиток підприємства, а також визначати критичні точки розвитку, в яких зростає рівень ризику [75, с. 96]. При цьому застосування концепції життєвого циклу для малого бізнесу в умовах невизначеності економічних процесів набуває особливого акценту, оскільки дозволяє хоча б частково спрогнозувати і нівелювати вплив тих факторів, що супроводжуються стратегічною нестабільністю навколишнього середовища.

Так, Лігоненко Л. І. у життєвому циклі підприємства виділяє стадії підйому, гальмування розвитку, кризи, пожвавлення [164]; Домбровський В. С. та Пластун О. Л. досліджують стадії народження, зростання, стабільності і занепаду [75]; Матюшенко О. І. класифікує стадії життєвого циклу на начальну, стадію росту, стадію стабільності й занепаду [176]; Краснокутська Н. С.

стверджує, що підприємства проходять стадії створення (становлення), зростання, стабілізації (зрілість) і відновлення або занепаду [147].

В цілому, узагальнюючи наукові позиції авторів, можемо виділити 4 основні стадії життєвого циклу суб'єктів підприємництва: створення, зростання, стабілізація та відновлення або занепад. Слід відзначити, що для малого бізнесу останній етап має свою особливість – суб'єкти підприємництва мають можливість або наростити обсяги своєї діяльності, тоді відновлення буде полягати у зміні розмірів від малого до середнього, або покращити показники своєї діяльності та повернутися до стадії стабілізації. Звісно, що етап занепаду не є метою жодного суб'єкта підприємництва, проте інколи це неминуче – визначення банкрутом та ліквідація. Як свідчить практика, цей етап має місце на багатьох малих підприємствах як України, так і зарубіжних країн (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Тенденції банкрутства малих підприємств країн ЄС у 2013–2017 роках, % від загальної кількості малих підприємств

Країна	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Австралія	3,92	-7,55	-20,41	5,13	-12,2
Австрія	2,93	-9,63	-0,66	-5,03	1,48
Бельгія	3,55	10,89	-8,55	-9,07	-6,06
Канада	-11,63	-5,26	-5,56	-2,94	-6,06
Колумбія	-34,83	34,48	-9,62	16,31	21,95
Чеська Республіка	6,49	2,53	-10,95	-18,49	-9,69
Данія	1,03	-13,28	-21,79	19,28	16,98
Естонія	-20,55	-7,27	-6,75	-12,15	-10,9
Фінляндія	0,48	5,74	-4,63	-13,8	-6,45
Франція	2,72	2,36	-0,22	1,05	-7,92
Грузія	-20,53	-29,68	0,56	-12,61	-85,32
Греція	-6,74	-5,54	-15,82	-42,73	-42,86
Угорщина	7,92	24,76	71,32	-24,18	-22,81
Ірландія	-6,6	-15,03	-10,01	-18,97	-21,32
Італія	3,19	12,65	11,02	-6,08	-8,23

Країна	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Корея	-9,64	-18,49	-15,98	-14,39	-22,92
Латвія	7,16	-7,02	16,81	-16,37	-11,35
Люксембург	7,36	-0,1	-18,97	2,71	10,08
Нідерланди	20,85	16,71	-20,51	-20,58	-16,53
Нова Зеландія	-10,45	-15,94	-6,89	4,25	-1,06
Норвегія	-11,59	16,33	3,1	-1,91	-0,72
Португалія	40,92	-9,84	-33,35	17,29	-23,29
Словацька Республіка	-6,61	11,21	8,49	-14,43	-22
Південна Африка	-23,69	-12,59	-13,06	-4,94	-1,43
Іспанія	34,91	13,43	-32,21	-22,94	-20,7
Швеція	7,37	3,08	-7,05	-10,13	-6,44
Швейцарія	2,7	-5,06	-9,67	3,94	6,66
Туреччина	95,83	-51,06	43,48	9,09	105,56
Об'єднане Королівство	-4,16	-10,9	-6,73	-9,51	12,16
Сполучені Штати	-17,69	-18,44	-20,18	-9,31	-3,78
Середнє значення	2,7	-5,26	-6,89	-9,07	-6,45

Джерело: складено автором на основі даних [457].

Підтримуємо наукову позицію Домбровського В. С. про те, що не всі суб'єкти малого бізнесу мають можливості та/або бажання для постійного розширення та зростання [74, с. 102]. Якщо суб'єкти підприємництва працюють у новітніх галузях економіки, де впровадження інновацій може дати можливість розширення обсягу товарообороту і, як наслідок, розширення діяльності – то у такому випадку вони можуть зростати і згодом збільшити свої розміри до середнього або великого. В умовах діяльності в сталій галузі економіки таке практично неможливо. Крім того, акцентуємо увагу на тому, що в Україні суб'єкти підприємництва можуть просто не бажати розширення, оскільки

наявні умови функціонування (спрощена система оподаткування, податкові пільги, державна підтримка) є більш сприятливими для ведення малого бізнесу. На відміну від України, в країнах Європейського Союзу зростання малого підприємництва до середнього чи великого є пріоритетною стратегією розвитку. Так, дані досліджень показали, що протягом 2013–2018 років 45 % суб'єктів малого підприємництва країн Європейського Союзу (з 15 668 опитаних) щорічно збільшували обсяги своєї діяльності до 20 %, а 14 % опитаних – більше ніж на 20 %. При цьому на перспективу наступних двох-трьох років 64 % малих підприємств планує розширити свою діяльність, 24 % малих підприємств передбачає залишитись у своїх обсягах і лише 8 % малих підприємств планує зменшити обсяги діяльності [474]. Щодо українських малих підприємств, то за даними Спілки українських підприємців, 67 % малих та середніх підприємств в Україні розширили свою діяльність у 2017 році, а в 2018 році 89,7 % опитаних планують збільшити свої обсяги реалізації продукції чи послуг; 75 % – розширити штат; 50 % – прогнозують вихід на нові ринки; 39,7 % – планують відкрити новий вид діяльності [120].

Як і в більшості країн світу, в Україні ключовим критерієм віднесення суб'єктів господарювання до сегменту малих, середніх або великих підприємств є кількість працівників та обсяг реалізованої продукції. Найбільш близькими до України є критерії віднесення малих підприємств країн Європейського Союзу, і це й не дивно, адже останні роки Україна вибрала чіткий вектор на євроінтеграцію, що в свою чергу передбачає приближення українських стандартів ведення і регулювання бізнесу до стандартів ЄС. Поряд з цим, відповідно до класифікації ЄС, суб'єкти підприємництва повинні відповідати критеріям, з яких обов'язковим є: «Кількість працівників» та одному з критеріїв «Обсяг виручки від реалізації» або «Обсяг активів». Щодо останнього, то малими вважаються суб'єкти підприємництва, обсяг активів яких не більше 10 млн євро (для мікро 2 млн євро), а великими ті, в яких обсяг активів більше 43 млн євро [288].

Визначаючи нагальну потребу адаптації умов функціонування вітчизняних малих підприємств до вимог асоціації з Європейським Союзом, сучасними українськими науковцями все більше звертається увага на необхідність проведення компаративного аналізу діяльності малих підприємств в Україні та в Європейському Союзі та визначення заходів її синхронізації для забезпечення виживання та розвитку українських малих підприємств. Так, Педченко Н. С. стверджує, що відновлення економічної рівноваги та забезпечення стабільного розвитку країни залежить від прискорення процесів вступу до європейського інтеграційного утворення [230, с. 179], а інтеграція України до європейських структур є стратегічною метою нашої країни, оскільки дозволить реалізувати національні інтереси та зміцнити позиції у світі [231, с. 39]. При цьому Краснокутська Н. С. визначає необхідність подальшого вивчення та переосмислення розбіжностей та особливостей у розвитку підприємницького потенціалу України в порівнянні з країнами Європейського Союзу [146, с. 25]. Васільєва Д. В. акцентує увагу на тому, що дослідження позитивного європейського досвіду країн, які пройшли етап реформування малого підприємництва, є інструментом усунення диспропорцій на вітчизняних ринках малого бізнесу в умовах євроінтеграції, що сприятиме створенню додаткових робочих місць, скороченню безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами [37, с. 188]. Турчак В. В. стверджує, що необхідність уніфікації вітчизняного та зарубіжного законодавства сприяла створенню нового формату малого бізнесу [355, с. 39]. Проте, як влучно зазначає Шмігач О. М., незважаючи на співставність критеріїв та ролі підприємств малого бізнесу в Україні та країнах ЄС, малий бізнес в правовому полі України наразі працює на виживання, а не на розвиток і зростання до рівня середнього [387, с. 1026]. Погоджуємося з науковою позицією Воронова М. П. та Дихнич І. В., що сучасні економічні реалії, бажання України інтегруватися до світової економічної та політичної спільноти потребують переосмислення основних принципів ведення бізнесу та ролі держави у

цьому процесі [45, с. 39]. Проте наразі недостатньо дослідженими залишаються можливості синхронізації української практики діяльності малих підприємств з умовами Європейського Союзу, а можливості співставлення досвіду функціонування малого підприємництва обмежуються рядом відмінностей у стані та критеріях оцінки діяльності малого підприємництва в Україні та закордоном.

Погоджуємося з твердженнями науковців, що тенденції ведення та забезпечення розвитку малих підприємств відстежуються за допомогою ряду ключових показників [45; 146; 355; 387]. Так, Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD), оцінюючи доступ малих підприємств країн до фінансування, проводить дослідження ряду показників: розподіл кредитів за розміром фірми; структуру заборгованості малого і середнього бізнесу, тобто, частку кредитів, що фінансує експлуатаційні витрати в порівнянні інвестиційних потреб; доступ малого бізнесу до отримання кредиту, в тому числі прохання про застави і вартості боргу; поширеність державних гарантійних програм; роль, яку підприємства і зростання капіталу відіграють у фінансуванні малого і середнього бізнесу; проблеми з обмеженням грошових потоків, такі як затримки платежів, а також здатність малих і середніх підприємств до виживання в період економічних спадів [457, с. 19]. Вважаємо, що цей перелік показників є неповним, оскільки більше уваги приділяється фінансовим умовам залучення позикових ресурсів у діяльність малих підприємств, в той час як формуванню власних коштів виділено недостатньо уваги. Незважаючи на обмеженість переліку показників, вважаємо, що все ж таки можна порівняти загальні тенденції та провести міждержавні зіставлення ключових показників діяльності малих підприємств (за показниками кількості суб'єктів підприємництва, чисельності працівників, галузевої структури тощо). Так, Боцьора Л. О. при оцінці показників діяльності малого підприємництва виділяє три групи:

1) показники стану (кількість малих підприємств, обсяг реалізованої малими підприємствами продукції (робіт, послуг),

середньорічну кількість найманих та зайнятих на малих підприємствах працівників та ін.);

2) показники ефективності (кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, питома вага малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) та ін.);

3) показники динаміки (поєднують попередні показники та подаються у вигляді темпів зміни (збільшення/зменшення) та темпів росту (зростання/спаду)) [28, с. 39].

При цьому OECD акцентують увагу на тому, що визначені ними показники відбираються за критерієм корисності, доступності, доцільності й своєчасності [457, с. 20]. На наш погляд, оцінка діяльності малих підприємств має проводитися за критеріями:

- ефективність, під якою слід розглядати здатність виконувати роботу та досягати необхідного результату з найменшими затратами ресурсів, часу та зусиль;

- якість, під якою розуміємо сукупність властивостей і характеристик забезпечення розвитку, що додають йому здатність задовольняти обумовлені чи передбачувані потреби;

- доступність, швидкість та вартість залучення ресурсів;

- оптимізація структури джерел забезпечення розвитку.

Загальноживаними показниками оцінки ведення та розвитку малих підприємств є кількість суб'єктів підприємництва, що працюють у сфері малого бізнесу. Результати їх співставлення з кількістю представників середнього та великого підприємництва є базовими індикаторами оцінки сприятливості економічного середовища, оскільки чим кращі умови створені для забезпечення підприємницької діяльності, тим більша кількість зацікавлених в участі у цьому процесі суб'єктів. В цілому, згідно з даними Державної служби статистики України у 2017 році в нашій країні налічувалося 1 805 059 суб'єктів господарювання, з яких 399 великих підприємств, 15 254 середніх підприємств та 1 789 406 малих підприємств. Протягом 2010–2017 років спостерігалось зменшення кількості суб'єктів великого та середнього підприємництва (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Кількість суб'єктів підприємництва України у 2010–2017 роках, одиниць

Роки	Усього	У тому числі							
		підприємства				фізичні особи-підприємці			
		великі	середні	малі	з них	усього	суб'єкти середнього підприємства	суб'єкти малого підприємства	з них
					мікропідпри- ємства				суб'єкти мікропідпри- ємства
2010	2 183 928	586	20 983	357 241	300 445	1 805 118	355	1 804 763	1 793 243
2011	1 701 620	659	20 753	354 283	295 815	1 325 925	306	1 325 619	1 313 004
2012	1 600 127	698	20 189	344 048	286 461	1 235 192	361	1 234 831	1 224 315
2013	1 722 070	659	18 859	373 809	318 477	1 328 743	351	1 328 392	1 318 703
2014	1 932 161	497	15 906	324 598	278 922	1 591 160	712	1 590 448	1 580 965
2015	1 974 318	423	15 202	327 815	284 240	1 630 878	307	1 630 571	1 626 589
2016	1 865 530	383	15 113	1 850 034	1 800 736	1 559 161	281	1 558 880	1 553 041
2017	1 805 059	399	15 254	1 789 406	1 737 082	1 466 803	317	1 466 486	1 458 980

Джерело: складено на основі даних [109].

Переважання малих підприємств та тенденції до збільшення кількості є підтвердженням їх ключової ролі в економічному просторі та визначення малих підприємств як координаційного центру реформування економіки країни в цілому. Поряд з цим, в 28 країнах Європейського Союзу станом на 2017 рік було зареєстровано 24,5 млн малих підприємств, що складає 98,9 % у загальній кількості суб'єктів підприємництва, з них 93,1 % – мікропідприємства (табл. 1.4). У структурі підприємств України збільшилася питома вага малих підприємств з 95,04 % у 2013 році до 99,13 % від загальної кількості суб'єктів господарювання у 2017 році за рахунок зменшення кількості середніх підприємств.

Таблиця 1.4 – Показники кількості суб'єктів підприємництва країн Європейського Союзу, вартості їх бізнесу та кількості працюючих у 2017 році

Показники	Мікро-підприємство	Мале підприємство	Середній бізнес	Великий бізнес
Кількість суб'єктів підприємництва, од.	22 830 844,0	1 420 693,0	231 857,0	46 547,0
Питома вага у загальній структурі підприємств, %	93,1	5,8	0,9	0,2
Вартість бізнесу, трлн євро	1 525,6	1 292,1	1 343,0	3 167,9
Питома вага у загальній структурі суб'єктів бізнесу, %	20,8	17,6	18,3	43,2
Кількість працівників	41 980 528,0	28 582 254,0	24 201 840,0	47 933 208,0
Питома вага у загальній кількості підприємств	29,4	20,0	17,0	33,6

Джерело: складено автором на основі даних [401].

При цьому досліджуючи структуру малого підприємництва в розрізі фізичних і юридичних осіб (табл. 1.5), можемо стверджувати, що більшу частку як у малому, так і в мікропідприємстві складають фізичні особи-підприємці. Так, частка малих та мікропідприємств (юридичних осіб) у структурі суб'єктів малого підприємництва на кінець 2017 року складає 18 %, а по мікропідприємствах – 16 %. При цьому кількість малих та мікропідприємств-юридичних осіб зменшується, зокрема, за малими підприємствами на 10 тис. осіб наявного населення припадає 76 одиниці у 2017 році проти 78 одиниць у 2010 році, а за мікропідприємствами – 65 одиниць проти 66 одиниць у 2013 році. Дані свідчать про скорочення мікропідприємств-юридичних осіб, що нами трактується як наслідок неспроможності малих підприємств визначити раціональну поведінку на ринку, оптимізувати виробничий процес та провести превентивні заходи мінімізації впливу кризових явищ в економіці країни та великого податкового тягаря на результат їх діяльності. Умови, що створені в державі для функціонування малих підприємств, є нестабільними та несприятливими не тільки для реалізації потенціалу малих підприємств в цілому, а й для нарощення спеціалізованих знань й умінь та розкриття відповідних компетенцій та здатностей працівників у сфері малого бізнесу. Підтримуючи наукову позицію Краснокутської Н. С. [148, с. 10], зазначимо, що наявність унікальних компетенцій, накопиченого досвіду та глибоких знань становлять підґрунтя для утворення стійкої конкурентної переваги відповідного малого підприємства. Втім, порівняльна статистика концентрації кваліфікованого працездатного населення у сфері малого бізнесу свідчить про меншу зацікавленість українських працівників у роботі малого підприємництва, аніж у їх зарубіжних аналогах. Так, згідно з таблицею, у 2017 році на 10 тис. осіб наявного населення в Україні припадає 421 суб'єктів малого підприємництва, в той час як в країнах Європейського Союзу цей показник складає в середньому 570 малих підприємств.

Таблиця 1.5 – Показники кількості суб'єктів малого та мікропідприємництва України у 2010–2017 роках

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), од.	2 162 004	1 679 902	1 578 879	1 702 201	1 915 046	1 958 385	1 850 034	1 789 406
<i>Малі підприємства (юридичні особи)</i>								
усього, одиниць	357 241	354 283	344 048	373 809	324 598	327 814	291 154	322 920
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	16,5	21,1	21,8	22,0	16,9	16,7	15,7	18,0
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	78	77	76	82	76	77	68	76
<i>Фізичні особи-підприємці</i>								
усього, одиниць	1 804 763	1 325 619	1 234 831	1 328 392	1 590 448	1 630 571	1 558 880	1 466 486
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	83,5	78,9	78,2	78,0	83,1	83,3	84,3	82,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	394	290	271	292	370	381	365	345

Продовж. табл. 1.5

Кількість суб'єктів	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Суб'єкти мікро-підприємництва, одиниць	2 093 688	1 608 819	1 510 776	1 637 180	1 859 887	1 910 830	1 800 736	1 737 082
<i>Мікропідприємства (юридичні особи)</i>								
усього, одиниць	300 445	295 815	286 461	318 477	278 922	284 241	247 695	278 102
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	14,3	18,4	19,0	19,5	15,0	14,9	13,8	16,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	66	65	63	70	65	66	58	65
<i>Фізичні особи-підприємці</i>								
усього, одиниць	1 793 243	1 313 004	1 224 315	1 318 703	1 580 965	1 626 589	1 553 041	1 458 980
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	85,7	81,6	81,0	80,5	85,0	85,1	86,2	84,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	391	287	269	290	368	380	364	343

Джерело: складено автором на основі даних [109].

При цьому у таких країнах, як Чеська Республіка, Португалія, Словачія, Швеція, середня кількість підприємств малого бізнесу на 10 тис. осіб наявного населення перевищує показник 900 підприємств малого бізнесу [401, с. 15]. Слід зазначити, що найбільше малих підприємств країн Європейського Союзу акумульовано у сфері оптової та роздрібної торгівлі та сфері послуг: 26,3 % та 19,2 % відповідно [401] (рис. 1.2).

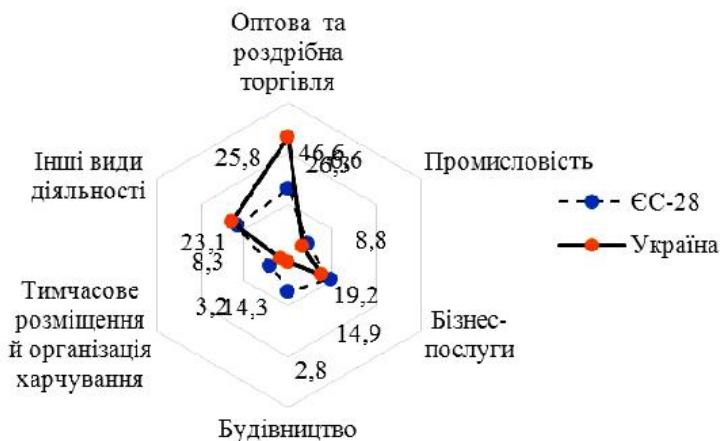


Рисунок 1.2 – Структура розподілу підприємств країн-членів Європейського Союзу та України за європейською класифікацією видів діяльності у 2017 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [109; 401, с. 18].

У той час в Україні найбільш популярною сферою малого бізнесу є сфера оптової торгівлі – 834 696 одиниць станом на 2017 рік (рис. 1.3), проте їх обсяг протягом досліджуваного періоду значно скоротився порівняно з 2010 роком. Так, на початок досліджуваного періоду їх кількість складала 1 192 849 одиниць [109].

Також велика частка малих підприємств зосереджена у сфері сільського та лісового господарства – 44 182 одиниці. Найменша кількість малих підприємств зосереджена в галузі мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 12 934 одиниць.

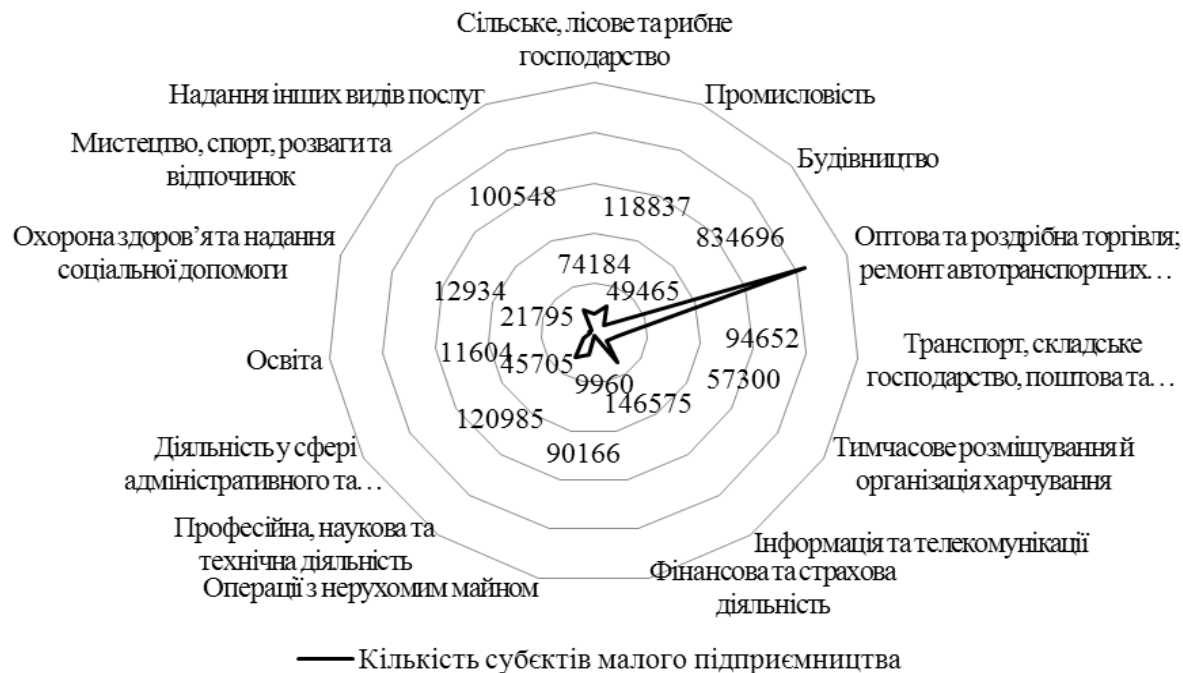


Рисунок 1.3 – Розподіл малих підприємств за галузями діяльності у 2017 році, одиниць

Джерело: складено автором на основі даних [109].

На кінець 2017 року в секторі малого підприємництва було зайнято 3 956,3 тис. осіб, з яких 2 874,8 тис. осіб – суб'єкти мікропідприємництва. Регіональна структура найманих працівників свідчить, що найбільша кількість найманих працівників знаходиться у м. Києві, а також у Харківській, Одеській, Київській, Львівській та Дніпропетровській областях. При цьому найменше найманих працівників працюють на малих підприємствах Чернівецької, Тернопільської, Закарпатської, Луганської областей [109].

Досліджуючи розподіл між сферами діяльності, слід зазначити, що 34,6 % працівників зосереджені у сфері оптової та роздрібної торгівлі проти 24,3 % у країнах Європейського Союзу (рис. 1.4).

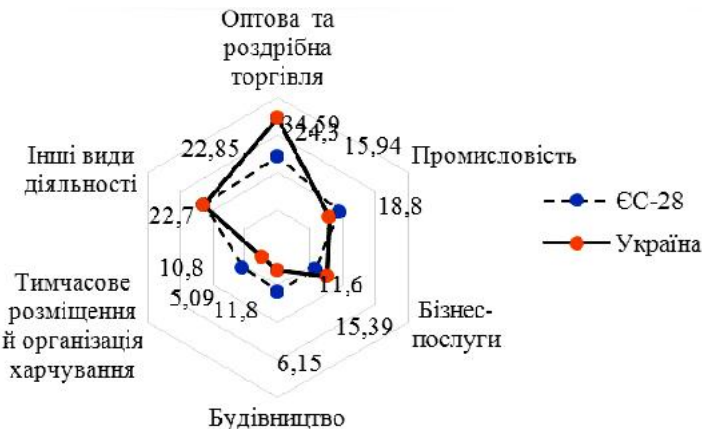


Рисунок 1.4 – Структура розподілу найманих працівників у сфері малого підприємництва країн-членів Європейського Союзу та України за європейською класифікацією видів діяльності у 2017 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [109; 401, с. 18].

Як зазначається у щорічному звіті європейських суб'єктів малого та середнього бізнесу, 77 % найманих працівників зосереджені у сфері малого та середнього підприємництва та створюють близько $\frac{1}{4}$ загальної доданої вартості [401]. Більш того, у чотирьох з п'яти секторів, а саме: «Тимчасове розміщення та

харчування», «Бізнес-послуги», «Будівництво», «Оптова та роздрібна торгівля», у 2017 році малий та середній бізнес у країнах Європейського Союзу сформував 2/3 доданої вартості та покрив більше 60 % зайнятості [401, с. 19].

За даними Державної служби статистики України у 2017 році показники доданої вартості за витратами виробництва підприємств та фізичних осіб-підприємців у загальних показниках суб'єктів малого та мікропідприємництва складають 71,8 %, у тому числі мікропідприємництва 49,3 % (рис. 1.5).

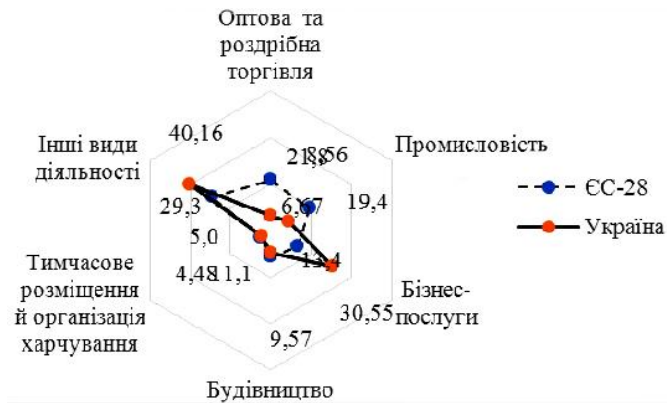


Рисунок 1.5 – Структура розподілу доданої вартості за витратами виробництва малого підприємництва країн-членів Європейського Союзу та України за європейською класифікацією видів діяльності у 2017 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [109; 401, с. 18].

Слід зазначити, що малі підприємства стикаються із низкою перешкод у процесі своєї діяльності. Незважаючи на зміну пріоритетів у визначенні перешкод діяльності малих підприємств, погляди науковців здебільшого збігаються у визначенні ключових проблем. Зокрема, найбільш вагомими викликами розвитку підприємницького потенціалу малого бізнесу України залишаються:

- інертність місцевої влади у питаннях забезпечення відповідності проектів регуляторних актів вимогам та принципам державної регуляторної політики [7, с. 266];

– відсутність відомства, відповідального за реалізацію комплексної стратегії розвитку малого підприємництва [374] та проведення консультацій і семінарів щодо зміцнення потенціалу малого бізнесу;

– несприятливе макроекономічне середовище розвитку (уряд не визначився з пріоритетами щодо стимулювання секторів національної економіки);

– посилене втручання державних органів влади в економічну діяльність підприємств (створення додаткових адміністративних бар'єрів та висока монополізація окремих секторів економіки);

– нестабільність реформаторських дій.

Щодо країн Європейського Союзу, то основними проблемами, що постають перед суб'єктами малого підприємництва є: відсутність кваліфікованого персоналу та досвідчених менеджерів і високі витрати виробництва і праці (рис. 1.6).

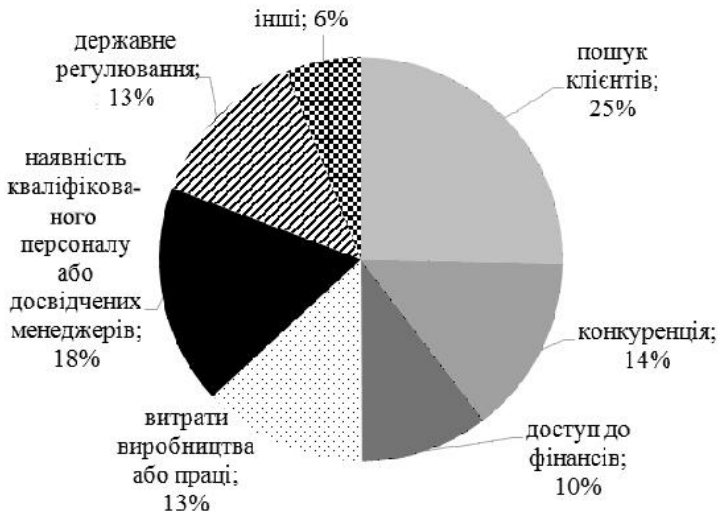


Рисунок 1.6 – Структура проблем, з якими стикалися малі підприємства країн Європейського Союзу у 2018 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [474].

Опитування малих підприємств країн Євросони стосовно питання «доступу до фінансування» показали, що великий відсоток фірм у Греції (61 %), Іспанії та Італії (по 50 %), і, в меншій мірі, Португалії (40 %) вважають її актуальною (7–10 балів по 10-ти бальній шкалі), тоді як відповідний відсоток у Німеччині та Бельгії становить близько 30%, а у Фінляндії – до 24 %. В той же час для 55 % фірм Фінляндії, 45 % у Бельгії та 43 % в Німеччині та Австрії доступ до фінансування не нагальна проблема (шкала 1–3) [474].

Практичне формування ефективного й якісного забезпечення підприємств, в тому числі і малого бізнесу, можливе лише за умови існування сприятливого бізнес-середовища. Бізнес-середовище інтегрує в собі соціально-економічну ситуацію, що охоплює ступінь економічної свободи, наявність податкового примусу, діапазон можливостей щодо формування і використання фінансових ресурсів. Мельник М. І. надає визначення бізнес-середовищу як сукупності окремих суб'єктів економіки (з їх взаємозв'язками і взаємовідносинами) і факторів оточуючого (зовнішнього) середовища, які впливають на них [180, с. 251]. Головащенко В. П., Сидорова А. В. зазначають, що під бізнес-середовищем прийнято розуміти сукупність усіх зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності підприємства, які в значній мірі впливають на його функціонування [52, с. 146]. Швець Г. О. трактує тлумачення поняття «бізнес-середовище» як системи внутрішньої політики підприємства щодо ведення бізнесу та взаємозв'язок і взаємовідносини з суб'єктами економіки, на які впливають стан і розвиток оточуючого середовища [382, с. 32]. Погоджуємося, що малі підприємства особливо гостро реагують на коливання в бізнес-середовищі, та інколи підвладні негативному впливу настільки, що це призводить до банкрутства та згортання діяльності.

Так, OECD проводить оцінку бізнес-середовища на основі розрахунку індексу фінансових умов ведення бізнесу (показник, що використовується для оцінки впливу грошово-кредитної політики на економічну активність; він не тільки включає зміни

валютного курсу та короткострокові і довгострокові процентні ставки, а й зміни в доступності кредитів для фірм, прибутковість корпоративних облігацій та ін.) [436]. Індекс фінансових умов OECD (рис. 1.7) показує, що в Єврозоні, фінансові умови в цілому є сприятливими та мають тенденцію до поліпшення після фінансової кризи 2007–2008 років.

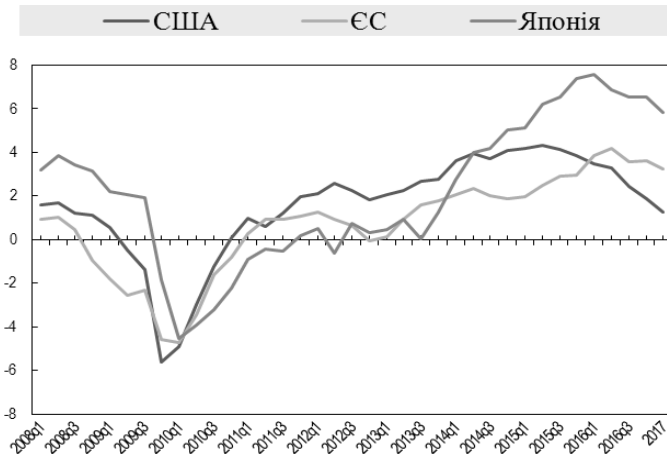


Рисунок 1.7 – Динаміка індексу фінансових умов ведення бізнесу країн Європейського Союзу, США та Японії у 2008–2017 роках, %

Джерело: складено автором на основі даних [457].

Що ж стосується України, то оцінка бізнес-середовища, яка проводиться державними установами, досить часто містить елементи суб'єктивізму, що відображається у занадто оптимістичному представленні реальності. Наявність плюралізму у поглядах на стан бізнес-середовища та впливу економічних факторів на розвиток малих підприємств спричинена розмаїтістю тлумачень ключових показників оцінки бізнес-середовища, що підпорядкована різним інтересам. Так, намагаючись досягти певних критеріїв, щоб забезпечити реалізацію стратегічних цілей українського суспільства (залучення міжнародної фінансової до-

помогти, входження у європейські спільноти та альянси, отримання підтримки міжнародних організацій), урядом країни часто здійснюються спроби викривлення інформації, представлення фіктивних даних, що надають більш позитивного відтінку економіко-правових процесів України.

Більш об'єктивними, на наш погляд, є дослідження незалежних від уряду установ й організацій, особливо міжнародних. Так, за оцінкою The Wall Street Journal разом із The Heritage Foundation за індексом економічної свободи Україна знаходиться серед аутсайдерів і займає 162 позицію серед 178 країн у рейтингу [442]. Більш оптимістичними є прогнози індексу легкості введення бізнесу, розрахованого групою Світового банку [416]: Україна у 2018 році посідає 76 місце з 189 можливих (табл. 1.6). Зважаючи на відповідність методології розрахунку вищезазначених рейтингів державоцентристській теорії міжнародних відносин, яка базується на припущенні, що відносини між державами визначаються за допомогою їх відносних рівнів потужності, а тому кожна держава перебуває у гонитві за власною користю з основною метою підтримки і забезпечення власної безпеки – і, отже, її суверенітету й існування [42], вважаємо, що досліджувані рейтинги покликані ідентифікувати проблемні аспекти стану економіки та виміряти дієвість економічної політики, що в результаті дозволить провести співставлення умов функціонування бізнесу різних країн.

Результати дослідження тенденцій змін індексу економічної свободи та індексу легкості ведення бізнесу є свідченням того, що, на відміну від зарубіжних країн, економічний розвиток яких тісно пов'язаний з процвітанням сфери малого бізнесу, в Україні уряд та малий бізнес не співпрацюють для досягнення єдиної мети – соціально-економічного процвітання країни. Це підтверджують результати проведеного розрахунку кореляції між обсягом ВВП країн (як основним критерієм економічного розвитку) та індексом легкості ведення бізнесу (критерієм розвитку підприємництва) (рис. 1.8).

Таблиця 1.6 – Тенденції змін індексу економічної свободи та індексу легкості ведення бізнесу в Україні за 2015–2018 роки

Показник	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	значення індексу, %	місце в рейтингу	значення індексу, %	місце в рейтингу	значення індексу, %	місце в рейтингу	значення індексу, %	місце в рейтингу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Індекс економічної свободи (178 країн-учасниць)	46,9	161	46,8	162	48,1	166	51,9	150
у т. ч. за складовими:								
право власності	20	130	25	125	41,4	×	41	×
свобода від корупції	25	147	26	148	29,2	×	29	×
державні видатки	28	163	30,6	161	38,2	×	45	×
фіскальна свобода	78,7	96	78,6	97	78,6	×	80,2	×
свобода бізнесу	59,3	114	56,8	127	62,1	×	62,7	×
свобода праці	48,2	134	47,9	147	48,8	×	52,8	×
стабільність та контроль цін	78,6	68	66,9	163	47,4	×	60,1	×
торгова свобода	85,8	50	85,8	50	85,9	×	81,1	×
інвестиційна свобода	15	165	20	164	25	×	35	×
фінансова свобода	30	132	30	132	30	×	30	×
Індекс легкості ведення бізнесу	62,77	81	63,9	80	×	76	68,25	71

Продовж. табл. 1.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
у т. ч. за складовими:								
створення підприємств	93,88	24	94,4	20	91,05	52	91,07	56
отримання дозволу на будівництво	61,36	137	61,42	140	77,93	35	76,91	30
підключення до системи електропостачання	54,84	140	58,45	130	58,8	128	59,17	135
реєстрування прав власності	69,44	62	69,61	63	69,61	64	69,74	63
отримання кредитів	75	19	75	20	75	29	75	32
захист інвесторів	50	101	56,67	70	56,67	81	58,33	72
оподаткування	72,99	83	72,72	84	80,77	43	79,35	54
міжнародна торгівля	65,15	110	64,26	115	72,96	119	77,62	78
забезпечення виконання контрактів	57,11	93	58,96	81	58,96	82	63,59	57
розв'язання неплатоспроможності	27,92	148	27,5	150	31,37	149	31,72	145

Джерело: складено автором за даними [416; 442].

гаються щодо надійності банків, регулювання фондового ринку, рівня розвитку бізнес-кластерів та доступності фінансових послуг.

Таблиця 1.7 – Складові індексу глобальної конкурентоздатності України, що впливають на фінансову діяльність суб'єктів малого підприємництва у 2015–2018 роках

Індикатор	Місце в рейтингу	
	2015–2016 рік	2017–2018 рік
<i>Складова 8: Рівень розвитку фінансового ринку</i>		
Доступність фінансових послуг	116	120
Фінансування через місцевий ринок капіталу	127	114
Простота доступу до кредиту	112	103
Доступність венчурного капіталу	123	118
Надійність банків	138	135
Регулювання фондового ринку	137	134
<i>Складова 11: Рівень розвитку бізнесу</i>		
Кількість місцевих постачальників	62	63
Якість місцевих постачальників	79	67
Рівень розвитку бізнес-кластерів	125	108
Ширина ланцюга створення вартості	97	94
Контроль міжнародної дистрибуції	91	95
Рівень розвитку виробничих процесів	71	72
Рівень маркетингу	80	74
<i>Складова 12: Інновації</i>		
Здатність до інновацій	49	51
Якість науково-дослідних закладів	50	60
Витрати компаній на наукові дослідження та розробки	68	76
Співпраця університетів і бізнесу в дослідженнях та розробках	57	73
Держзакупівлі високотехнологічної продукції	82	96
Наявність наукових та інженерних кадрів	29	25

Джерело: складено автором на основі даних [416; 442].

При цьому Державною службою статистики України проведено дослідження щодо очікувань підприємств у сфері ділової активності підприємств (табл. 1.8). Результати свідчать, що індикатор ділової впевненості має від’ємне значення у всіх сферах економічної діяльності, окрім торгівлі. Зокрема, песимістичними є очікування щодо поточного обсягу замовлень на виробництво продукції.

Таблиця 1.8 – Очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності у 2016–2018 роках

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік
<i>Індикатор ділової впевненості (%) в:</i>			
Промисловості	–11	–4,6	–4,3
Будівництві	–30	–19,1	–17,1
Торгівлі	7	10,7	14,3
Послуг	–9	0,3	–3,0
<i>Індикатор ділового клімату в:</i>			
Промисловості	0,2	0,8	0,9
Будівництві	×	×	×
Торгівлі	×	×	×
Послуг	–9	×	×
<i>Оцінка поточного обсягу замовлень на виробництво продукції</i>			
Промисловості	–38	–31	–32
Будівництві	–50	–42	–40
Торгівлі	–1	9	13
Послуг	–11	–6	–1

Джерело: складено автором на основі даних [109].

При цьому основними проблемами, що перешкоджають забезпеченню розвитку малих підприємств, за твердженням даних організацій, є відсутність інвестиційної, фінансової свободи, наявність корупції та низький рівень підтримки держави у відновленні платоспроможності підприємств.

Що ж стосується вітчизняних неупереджених досліджень, то учасниками «Національної платформи малого та середнього бізнесу» проведено опитування представників малих та середніх

підприємств з усіх секторів економіки та всіх регіонів України (1 827 суб'єктів) стосовно об'єктивної оцінки стану бізнес-клімату країни, в тому числі проблем та перспектив діяльності [107]. Результати засвідчили, що найбільші обмеження ведення підприємницької діяльності малих підприємств перекликаються з результатами оцінок визнаних світових організацій і включають: нестабільну політичну ситуацію, війну, високі ставки податків, інфляцію, складне податкове адміністрування, низький попит, несприятливий регуляторний клімат та пов'язану з цим корупцію. Центральний індекс дослідження – Індекс ділового клімату в Україні, перебуває на позначці «0,01» за шкалою від –1 до +1 (рис. 1.9). Така складова індексу як оцінка поточної ситуації перебуває на позначці нижче «0». У той же час малий та середній бізнес оцінює довгострокові перспективи змін у бізнес-кліматі досить позитивно: 53 % опитаних планують активізувати свою бізнес-діяльність у наступні два роки [107].

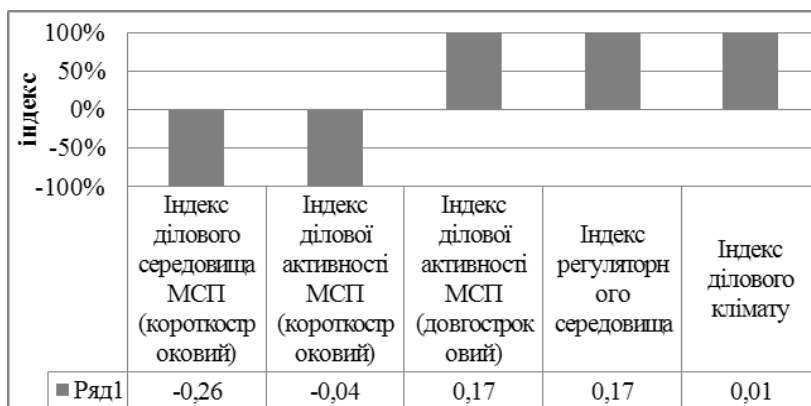


Рисунок 1.9 – Індекс ділового клімату України у 2017 році та його складові

Джерело: складено автором на основі даних [107].

Інститутом свобод бізнесу було визначено «Індекс свобод і можливостей підприємництва» [104]. Методика формування індексу полягає в опитуванні українських підприємств через

сайт ІБС, Facebook та цільове е-анкетування. Так, за шкалою оцінювання від -5 до +5, станом на 2017 рік цей індекс має значення -1,38. Основними перепонами до підвищення індексу є: важкість використання кредитних ресурсів; високий рівень податкового навантаження; зарегульованість контролюючої системи; неефективність судової системи; низький рівень підтримки з боку держави та місцевої влади.

Враховуючи вищенаведені результати досліджень та оцінки експертів нами виявлено сильні та слабкі сторони, можливості і загрози бізнес-середовища України, в якому здійснюють свою діяльність малі підприємства (табл. 1.9).

Таблиця 1.9 – Сильні та слабкі сторони, можливості і загрози діяльності малих підприємств України

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансова самостійність. 2. Невеликий обсяг стартового капіталу. 3. Легкість отримання дозволів на проведення діяльності, реєстрування права власності. 4. Доступність кредитних ресурсів, простота процедури їх отримання (у випадку високого кредитного рейтингу позичальника). 5. Природні ресурси, придатні для різних видів підприємницького використання (водні, лісові та ін.). 6. Інвестиційна привабливість та підтримка міноритарних інвесторів. 7. Широке поле діяльності для розвитку бізнесу. 8. Висока частка населення працездатного віку. 9. Наявність вільної робочої сили та кваліфікованого персоналу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Процедура створення підприємств. 2. Достатньо високий рівень безробіття. 3. Дефіцит працівників технічних професій. 4. Висока енерго-, ресурсозатратність виробництв. 5. Низька платоспроможність населення. 6. Відплив кваліфікованих кадрів. 7. Високий ступінь конкуренції. 8. Корупція. 9. Розв'язання проблем неплатоспроможності. 10. Локальність ринків збуту. 11. Нестабільність доходів. 12. Соціальна незахищеність працівників. 13. Неприятливий діловий клімат

Продовж. табл. 1.9

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>10. Добре розвинута транспортна та інженерна інфраструктура.</p> <p>11. Геополітичне розташування сприяє зовнішньоекономічній діяльності.</p> <p>12. Спрощена система оподаткування</p>	
Можливості	Загрози
<p>1. Покращення бізнес-клімату в державі за рахунок співробітництва з Європейським Союзом.</p> <p>2. Масштабне і системне залучення інвестицій в економіку.</p> <p>3. Позитивні зміни у законодавстві.</p> <p>4. Державна політика, спрямована на стимулювання малого бізнесу.</p> <p>5. Підвищення технологічного рівня малих підприємств.</p> <p>6. Готовність до прийняття інновацій.</p> <p>7. Збільшення обсягу реалізації шляхом виходу на нові ринки.</p> <p>8. Зростання, перехід до великого бізнесу.</p> <p>9. Поліпшення фінансово-економічного стану.</p> <p>10. Розвиток бізнес-кластерів.</p> <p>11. Отримання фінансування на фондовому ринку.</p> <p>12. Зниження відсоткових ставок за кредитами</p>	<p>1. Інфляційні очікування.</p> <p>2. Подорожчання сировини і матеріалів.</p> <p>3. Зміна обмінного курсу гривні.</p> <p>4. Обмежені виробничі потужності.</p> <p>5. Надмірний регуляторний тиск.</p> <p>6. Загроза швидкого банкрутства.</p> <p>7. Загрозливий ризик для інвестицій в Україну в міжнародних рейтингах.</p> <p>8. Значні бюрократичні перепони в процесі реалізації інвестиційних проєктів.</p> <p>9. Підвищення енергозалежності.</p> <p>10. Нестабільність, зміни законодавчої та нормативно-правової бази.</p> <p>11. Ввезення дешевої імпоротної продукції</p>

Джерело: складено автором.

Проведений аналіз бізнес-середовища дозволив побудувати SWOT-матрицю стратегій забезпечення розвитку малих підприємств (табл. 1.10).

Таблиця 1.10 – Матриця SWOT-аналізу діяльності малих підприємств в Україні

Поле «Сильні сторони-можливості»	Поле «Сильні сторони-загрози»
Використання географічного положення, наявних ресурсів для розвитку бізнес-клімату країни у рамках взаємодії з ЄС. Залучення інвестицій для модернізації та підвищення технічного рівня малих підприємств. Впровадження інноваційних технологій внаслідок взаємодії кваліфікованих працівників та науковців. Створення сприятливих кредитних умов шляхом державної підтримки банківської системи	Врахування географічного положення при підвищенні конкурентоздатності підприємств. Зниження вартості сировини і матеріалів за рахунок використання українських природних ресурсів у їх виготовленні. Покращення інвестиційної привабливості шляхом спрощення схеми інвестування та кредитування коштів в сфері малого бізнесу. Використання кваліфікованої робочої сили для створення продукції, що може конкурувати з імпортною
Поле «Слабкі сторони-можливості»	Поле «Слабкі сторони-загрози»
Спрощення процедури створення та проведення фінансової діяльності малих підприємств. Впровадження державних заходів розвитку технічних галузей для стимулювання росту кадрового потенціалу. Підвищення соціальних гарантій працездатного населення, що призведе до припинення відтоку кадрів; використання сприятливих кредитних умов для залучення коштів в інноваційні технології зниження енерго-, ресурсозатратності виробництва. Направлення діяльності бізнес-кластерів на подолання проблем локальності ринків збуту та високої конкуренції	Зміцнення конкурентних позицій на ринку праці. Використання інновацій у забезпеченні зниження енерго- та ресурсозалежності виробництва. Зменшення безробіття та збільшення рентабельності діяльності підприємств шляхом випуску конкурентної на міжнародному ринку продукції. Підвищення платоспроможності населення та притоку доходів підприємств шляхом стабілізації політичного та економічного середовища країни. Спрощення процедури ведення бізнесу шляхом подолання корупції та бюрократії у сфері реалізації бізнес-проектів

Джерело: складено автором.

Визначені можливості й загрози діяльності малих підприємств лягли в основу розрахунків PEST-аналізу – аналіз за чотирма групами факторів макросередовища: політичні; економічні; соціально-демографічні; технологічні [481] (табл. 1.11).

Таблиця 1.11 – Показники PEST-аналізу діяльності малого бізнесу в Україні

Політичні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P	Соціальні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P
Діюче законодавство в країні	0,15	2	0,30	Соціальна стабільність	0,15	2	0,30
Політична стабільність	0,25	3	0,75	Мобільність працюючого населення	0,05	1	0,05
Податки	0,20	2	0,40	Репутація підприємств, імідж	0,30	3	0,90
Антимонопольні обмеження	0,05	1	0,05	Зв'язки з громадськістю	0,30	3	0,90
Вибори усіх рівнів влади	0,15	2	0,30	Демографічна ситуація в країні	0,05	1	0,05
Урядова політика	0,20	3	0,60	Споживчі переваги	0,15	3	0,45
Сума	1,00	13	2,40	Сума	1,00	13	2,65
Середня оцінка впливу політичних факторів			2,17	Середня оцінка впливу соціальних факторів			2,17
Сила впливу політичних факторів			2,40	Сила впливу соціальних факторів			2,65
Економічні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P	Технологічні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P
Економічна ситуація в країні	0,20	3	0,60	Рівень розвитку науки і техніки	0,10	2	0,20
Інвестиційний клімат у країні	0,15	3	0,45	Фінансування досліджень	0,05	1	0,05

Продовж. табл. 1.11

Економічні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P	Технологічні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P
Платоспроможний попит	0,15	3	0,45	Зміна і адаптація нових технологій	0,30	3	0,90
Рівень інфляції	0,10	2	0,20	Виробнича ємність	0,30	3	0,90
Розвиток каналів збуту	0,10	3	0,30	Доступ до технологій, ліцензування, патенти	0,20	2	0,40
Ціни на енергоносії	0,25	3	0,75	Проблеми інтелектуальної власності			
Специфіка виробництва	0,05	1	0,05		0,05	2	0,10
Сума	1,00	18,00	2,80	Сума	1,00	13	2,55
Середня оцінка впливу економічних факторів			2,57	Середня оцінка впливу технологічних факторів			2,17
Сила впливу економічних факторів			2,80	Сила впливу технологічних факторів			2,55

Примітка. B – вплив кожного з факторів, виражається за допомогою оцінок: 1 – незначний вплив оціночного фактору (майже до повної відсутності); 2 – фактор має деякий вплив на діяльність малого підприємства; 3 – фактор в значній мірі має вплив на діяльність малого підприємства; V – ймовірність впливу кожного з факторів (в сумі вага ймовірностей чинників однієї групи становить 1; P – сила впливу кожного окремого фактору (розраховується за формулою: $P = V \times B$).

Результати проведених SWOT і PEST аналізу засвідчили, що наразі досягнення стратегічних орієнтирів розвитку малих підприємств передбачає здійснення заходів щодо:

- використання переваг співробітництва з Європейським Союзом у спрощенні процедури створення та проведення фінансової діяльності малих підприємств;
- підвищення доходів підприємств шляхом виходу на нові споживчі ринки;
- впровадження державної підтримки розвитку технічних галузей для зацікавлення кваліфікованих кадрів;
- припинення відтоку кадрів за рахунок створення системи гарантій захисту трудової діяльності та стимулювання продуктивності праці;
- використання залучених кредитних ресурсів в інновації для зменшення енерго-, ресурсозатратності виробництва;
- використання бізнес-кластерів для подолання проблем локальності ринків збуту та високої конкуренції.

У цілому малі підприємства відіграють важливу роль в економіці України та зарубіжних країн. Сконструйована у роботі матриця характеристик понять «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти малого підприємництва», «підприємство малого бізнесу» та побудований структурно-логічний алгоритм віднесення суб'єктів господарювання до категорії «мале підприємство» дозволили визначити місце малих підприємств у нормативно-правовому полі та окреслити ключові обов'язкові ознаки. Приділення уваги потребі адаптації умов функціонування вітчизняних малих підприємств до вимог асоціації з Європейським Союзом сприяло виокремленню ключових чинників бізнес-середовища, що перешкоджають забезпеченню розвитку та впливають на отримання негативних результатів діяльності малих підприємств: нестабільність законодавства; високий рівень податкового тиску; корупція; відсутність підтримки розвитку з боку державної і місцевої влад; нестабільність та недовіра до банківської системи.

1.2. Розвиток малого підприємства: діалектика поняття та взаємозв'язок із невизначеністю економічних явищ

Невід'ємним атрибутом концепції розвитку країни є розвиток підприємств як базису для розбудови заможного суспільства. У сучасному науковому просторі питання розвитку на рівні підприємства є достатньо дослідженим та практично обґрунтованим. Проте різносторонність поглядів на сутність розвитку створюють плутанину щодо основних ідентифікаторів розвитку.

Тлумачення поняття «розвиток» у науковій літературі зводиться до його розуміння як: довготривалої сукупності процесів кількісних та якісних змін у діяльності, які призводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємств, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності [244]; збільшення обсягів виробництва, як зміни у сфері виробничих, економічних відносин, ставлень до власності, розподілу, як процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді [80]; комплексного процесу впливу керуваної системи на керуючу задля забезпечення стійкості системи і нарощення потенціалу для виходу на нову якість управління з постійною адаптацією до вимоги зовнішнього середовища [386, с. 37]. Проте відсутність ідентифікатора напрямку вектора (позитивний, зростаючий, рух уперед і т. п.) у розумінні розвитку як процесу зміни певного об'єкта [179, с. 67]. Це зумовлює можливість заміни даного поняття на категорії «становлення», «зростання». Тлумачення категорії як сукупності спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок протиріч у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища» [78, с. 72] без прив'язки до ідентифікатора етапу життєвого циклу створює ймовірність опису цього процесу як зародження підприємства. Трактуювання Кифяком В. розвитку підприємств «як динамічної системи взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів» [7, с. 193] унеможливорює розуміння розвитку як процесу, більше описуючи його як систему, механізм.

Погоджуємося із виділенням Педченко Н. С. ознак, що притаманні трактуванню категорії «розвиток» – збільшення обсягів, зміна, рух уперед, створення нової якості, подолання суперечностей [230, с. 42–44] та наголошуємо на тому, що розвиток доцільно розглядати як процес постійних змін. Акцентуємо увагу на тому, що ці зміни мають здійснюватися у векторі покращення існуючого стану підприємства, поліпшувати, удосконалювати, нарощувати, збільшувати кожен компоненту його забезпечення. Влучно зазначає Мельник Л. М., що сталий розвиток – процес постійних змін, при якому використання ресурсів, напрям інвестицій, науково-технічний розвиток, впровадження інновацій, вдосконалення персоналу та інституційні зміни узгоджені один з одним і спрямовані на підвищення рівня поточної діяльності й майбутнього потенціалу підприємства, задоволення його потреб та досягнення стратегічних цілей у гармонії з навколишнім середовищем [179, с. 80]. Краснокутська Н. С. визначає процес розвитку потенціалу підприємства як якісні закономірні зміни у його структурі, що призводить до трансформації існуючої системи ресурсів, здатностей і компетенцій за рахунок посилення її елементів. При цьому автор визначає спільні риси у процесах формування та розвитку, такі як тривалість у часі та необхідність розробки відповідних програм та термінів здійснення змін [148, с. 121]. Погоджуючись з вищезазначеним, слід додати, що розвитку притаманний такий ідентифікатор як часовий період, який може бути пов'язаний як з ранніми етапами життєвого циклу, так і з функціонуванням підприємства на пізніх стадіях.

Погорелов Ю. С. виділяє складові розвитку: кількісні та якісні зміни, процесний характер, сукупність процесів, поліпшення, здатність протидіяти негативним впливам та адаптація до зовнішнього середовища, довготривалість, збільшення потенціалу, підвищення життєздатності підприємства [244, с. 78]. На врахуванні зовнішнього впливів акцентує увагу і Педченко Н. С., визначаючи розвиток підприємства як процес його функціонування та еволюції, зорієнтованого на довгострокову перспективу, засновану на єдності його внутрішньої та зовнішньої власливості системи долати дії суперечностей [230, с. 43]. Погоджу-

ємося з таким поглядом та визначаємо одним із важливих ідентифікаторів розвитку саме адаптованість до існуючого стану економічних, демографічних, соціокультурних, політико-правових чинників зовнішнього середовища, оскільки підприємство є відкритою системою та не може функціонувати ізольовано. У ряді наукових праць наголошується на довгостроковості розвитку [230; 244], проте вважаємо, що тривалість розвитку залежить безпосередньо від цільових орієнтирів та можливості їх реалізації, що за відповідних сприятливих умов може мати короткостроковий характер.

Враховуючи ґрунтовність напрацювань вчених та проведену нами систематизацію, вважаємо за необхідне виділити наступні ідентифікатори розвитку підприємства: позитивний вектор змін (поліпшення, покращення, нарощення та ін.); спеціальний часовий період (відповідність певному етапу життєвого циклу); процесний підхід; врахування та адаптація до зовнішнього середовища; подолання проблем та суперечностей, врахування ризиків функціонування підприємства; узгодженість процесів удосконалення.

Підсумовуючи проведені дослідження та виходячи із узагальнення напрацювань науковців доцільно визначити «розвиток» як сукупність взаємоузгоджених позитивних змін у кількісних та якісних характеристиках функціонування підприємства на відповідному етапі життєвого циклу, що сприяє подоланню проблем та суперечностей, врахуванню ризиків функціонування підприємства та удосконаленню усіх компонентів забезпечення розвитку.

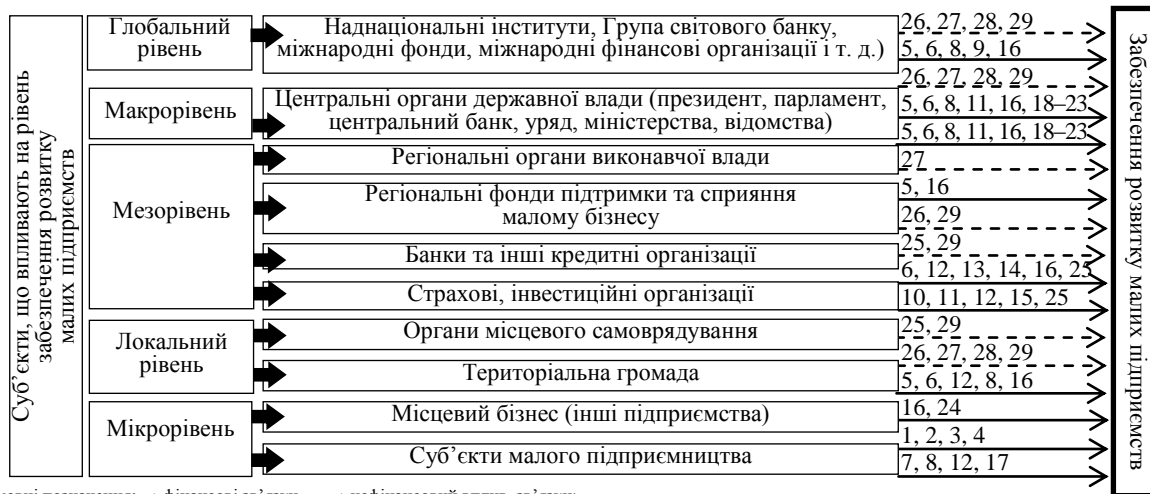
Розвиток як загальносистемна категорія має свої види, які відображають конкретні напрями дослідження соціально-економічної системи [386]. Шимановська-Діанич Л. М. та Власенко В. А. виділяють такі види розвитку: організаційний; економічний; соціальний; стійкий розвиток [386]. Досліджуючи розвиток малого бізнесу Краснокутська Н. С. та Бубенець А. Г. виділяють такі компоненти як: організаційно-технічний, техніко-економічний, виробничо-технічний та соціально-економічний розвиток [149]. Мельник Л. М., визначаючи сталий розвиток як функцію у часі, виділяє такі чинники впливу: людські

ресурси, засоби виробництва, природні ресурси, інституціональний чинник [179, с. 96]. Педченко Н. С., розглядаючи потенціал розвитку підприємства, виділяє такі його складові як: економічна, виробнича, ринкова, стратегічна, інвестиційна, трудова, інтелектуальна, організаційна [230]. Міхуринська К. М. виділяє напрями соціально-економічного, науково-освітнього й інформаційного розвитку регіону, акцентуючи увагу на таких системоутворюючих факторах: людський капітал, інтелектуалізація праці, інформатизація суспільства, інноваційність економіки та підприємницька активність як необхідної умови забезпечення розвитку підприємництва [188]. Так, Стешенко О. О. відзначає важливість державного регулювання розвитку малого бізнесу, розуміючи під останнім систему економічного, соціального, організаційного, правового та політичного забезпечення сприятливого бізнес-клімату для формування й розвитку малого підприємництва [315].

Виділяючи як об'єкт свого дослідження автори Тимошенко Л. В., Гришаніна О. О., Касьяненко Л. В. Дарміць Р. З., Горішна Г. П. розглядають кадрову складову забезпечення розвитку [65; 347]; Шимановська-Діанич Л. М., Власенко В. А. та Капліна А. Н. розглядають організаційну складову розвитку підприємництва [128; 386], Колодізев О. М. досліджує фінансове забезпечення, Титаренко І. В., Босак І. П. та Палига Є. М. акцентують увагу на інформаційному забезпеченні [27; 349].

Важливу роль у створенні ефективного та якісного забезпечення розвитку малого бізнесу має налагодження зв'язків між малими підприємствами та іншими учасниками економічної системи України. З метою характеристики організаційного механізму забезпечення розвитку малого підприємництва на рис. 1.10 представлено систему фінансових та нефінансових зв'язків між урядовими та неурядовими суб'єктами на різних рівнях їх взаємодії.

В рамках системно-структурного підходу цей механізм представляється, з одного боку, певною системою, а з іншого – сукупністю структурних елементів, здатних взаємодіяти як в рамках досліджуваної системи, так і з зовнішнім середовищем.



Умовні позначення: → фінансові зв'язки, -- → нефінансовий вплив, зв'язки;

1 – грошові заощадження засновників, поворотна фінансова допомога від засновників; власний капітал (zareєстрований (пайовий), капітал у дооцінках, додатковий, резервний, нерозподілений прибуток), грошові фонди; 2 – чистий прибуток; 3 – амортизаційні відрахування; 4 – кошти від продажу ліквідних активів; 5 – дотації, субвенції, цільове фінансування; 6 – кредити; 7 – кредиторська (дебіторська) заборгованість; 8 – спільне фінансування; 9 – фінансування в процесі реалізації спеціальних міжнародних програм підтримки малого підприємництва; 10 – страхове відшкодування (при настанні страхового випадку або закінченні терміну дії договору страхування); 11 – інвестиційне кредитування наукових досліджень та розробок, а також інших форм інноваційної діяльності; 12 – фінансові інвестиції; 13 – позики кредитних спілок, ломбардів; довгострокова оренда майна (лізинг); 14 – кошти факторингових та форфейтингових компаній у вигляді викупу дебіторської заборгованості; 15 – довгострокове фінансування нових фірм (start up фінансування), підприємств, що розвиваються, а також тих, які знаходяться на межі банкрутства, венчурними компаніями; 16 – спонсорські кошти, добровільні внески, гранти; 17 – товарні кредити; 18 – зменшення вартості кредитних ресурсів за рахунок надання банкам податкових пільг за коштами, які спрямовані на кредитування малого бізнесу; 19 – часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого підприємництва; державних гарантій для отримання кредитів; 20 – залучення малих підприємств до виконання державних замовлень; 21 – застосування спрощених систем оподаткування; 22 – відстрочення податкових платежів, податкові канікули; 23 – отримання податкових пільг, стимулів; 24 – краудфандинг; 25 – купівля права на використання розробленої моделі ведення бізнесу (франчайзинг); випуск та розміщення акцій та інших цінних паперів підприємства за допомогою фінансових посередників; 26 – експертна допомога; 27 – адміністративний вплив (супроводження); 28 – впровадження стандартів фінансування; 29 – консультативна допомога.

Рисунок 1.10 – Система організаційного механізму забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором на основі даних [58; 74; 138; 139].

Фінансові посередники, представлені на рис. 1.12, можуть функціонувати на всіх рівнях окресленої системи, але зазвичай найбільший вплив вони мають на регіональному рівні. Дослідження забезпечення розвитку малих підприємств з позицій суб'єктних взаємовідносин має особливе значення, оскільки процес взаємодії суб'єктів малого підприємництва з іншими суб'єктами формується під впливом ряду перешкод та можливостей.

Враховуючи те, що на рис. 1.4 нами були виявлені ключові суб'єкти, взаємодія з якими має безпосередній вплив на забезпечення розвитку малих підприємств: власники; інвестиційні організації; кредитні установи; страхові компанії; державні та місцеві органи влади; міжнародні організації; уряди зарубіжних країн; споживачі; постачальники; конкуренти, то доцільним є побудова матриці вагомості кожного суб'єкта у формуванні та подоланні визначених перешкод (табл. 1.12).

Таблиця 1.12 – Матриця інтегрування перешкод розвитку малих підприємств із суб'єктами взаємовідносин

Перешкоди ведення бізнесу	Власники	Інвестиційні організації	Кредитні установи	Страхові компанії	Державні та місцеві органи влади	Міжнародні організації	Уряди з зарубіжних країн	Споживачі	Постачальники	Конкуренти
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Низький попит на продукцію	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1
Високий рівень конкуренції	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Проблема ліквідності	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0
Високе податкове навантаження	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

Продовж. табл. 1.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Несприятлива політична ситуація	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
Високий регуляторний тиск	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
Висока ставка кредитів	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0
Недостатньо сировини (матеріалів)	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0
Часті зміни законодавства	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Застарілі технології	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0
Брак кваліфікованої робочої сили	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0
Проблеми з енергопостачанням	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0
Недостатньо виробничих потужностей	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0

Примітка. 0 – немає впливу, 1 – має вплив на формування та вирішення.

Джерело: складено автором на основі даних [133; 404] та рис. 1.4.

Для підтвердження факту існування певних зв'язків і взаємозалежностей між забезпеченням розвитку малих підприємств та взаємовідносинами суб'єктів малого бізнесу з іншими суб'єктами пропонуємо скористатися методом побудови нейронних мереж, що на сьогодні є одним з найвідоміших і ефективних інструментів інтелектуального аналізу даних. Так, нейронні мережі являють собою групу математичних алгоритмів, які об'єднують здатність до навчання на основі використання існуючих практичних даних шляхом розпізнавання образів та

ситуацій [303]. Не підлягає сумніву той факт, що нейронні мережі мають особливе значення при вивченні закономірностей масових процесів, насамперед, це стосується соціально-економічних явищ і процесів, закономірності яких формуються під впливом множини взаємопов'язаних факторів. За своєю природою соціально-економічні явища і процеси – стохастичні, імовірнісні, а невизначеність – їх внутрішня властивість [160, с. 11]. Погоджуємося з твердженням Харинович-Яворської Д. О., що перевага нейронних мереж полягає у відсутності потреби вибору математичної моделі поведінки даних, оскільки їх побудова проводиться адаптивно без участі експерта у процесі навчання. У той же час недоліком цієї методики можна вважати необхідність спеціалізованого програмного інструментарію; складність змістовної інтерпретації нейронних мереж та недетермінованість [374].

Використання методу побудови нейронних мереж є інструментом формалізації внутрішньоекономічних зв'язків у процесі забезпечення розвитку малих підприємств у вигляді встановлення суб'єктів контролюваності певних параметрів (перешкод бізнесу), а основним завданням є формування економічного підходу використання оптимізаційних управлінських рішень.

Побудова графів нейронних зв'язків проводилася за допомогою програми Deductor Studio, яка дозволила виділити чотири групи суб'єктів відповідно до вагомості їх зв'язків із формуванням та подоланням перешкод розвитку малих підприємств (рис. 1.11).

Графічна візуалізація існуючих взаємозв'язків дозволила визначити нерівномірність впливу різних суб'єктів на формування та подолання існуючих перешкод у розвитку малих підприємств. Зокрема, слабкий вплив на подолання основних проблем у веденні бізнесу мають такі суб'єкти взаємовідносин: страхові компанії, споживачі, постачальники та конкуренти – в той час як власники, інвестиційні та кредитні установи, державні та міжнародні організації та уряди є не лише причиною існування ряду проблем, а й основним важелем у їх подоланні.

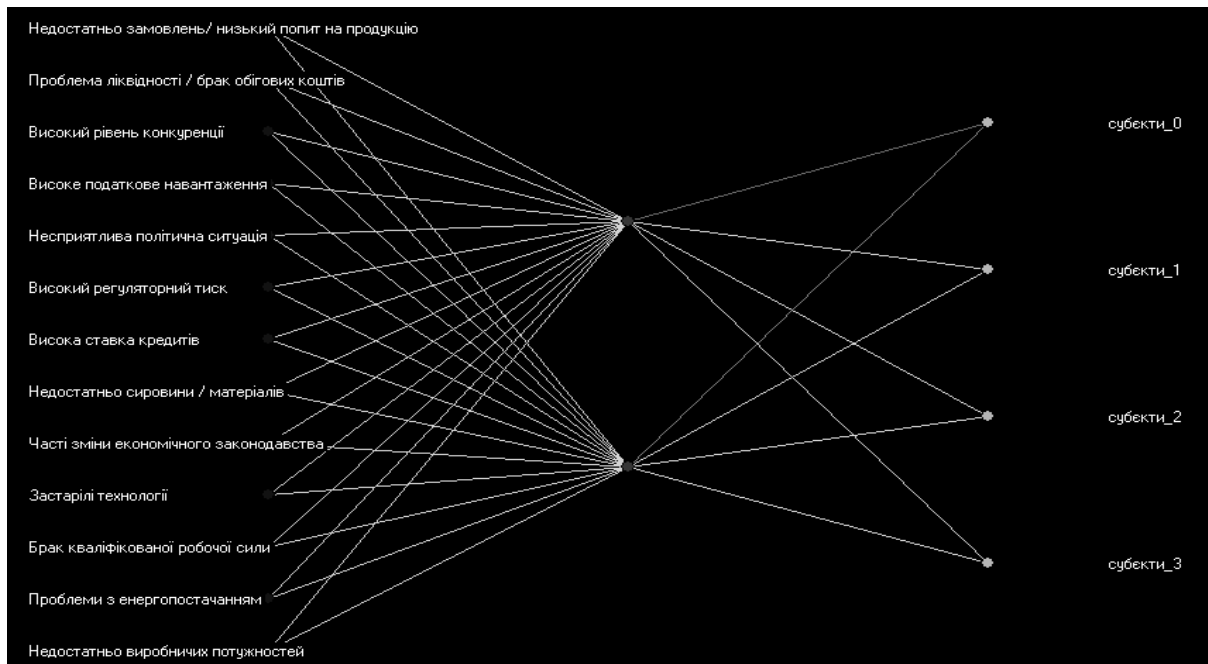


Рисунок 1.11 – Графи нейромережі зв'язку суб'єктів із формуванням та подоланням перешкод розвитку малих підприємств

Джерело: побудовано у програмі SPSS Statistics.

Класифікація суб'єктів згідно з вагомістю зв'язків дозволила виділити достатній зв'язок таких суб'єктів як: власники, інвестиційні організації, кредитні організації, державна та місцева влада, міжнародні організації та уряди зарубіжних країн (табл. 1.13).

Таблиця 1.13 – Градація суб'єктів взаємовідносин з малими підприємствами відповідно до ваги їх впливу на формування та подолання перешкод розвитку малого бізнесу

Група суб'єктів	Умове позначення	Склад групи	Кількість суб'єктів у групі	Питома вага у структурі, %	Характеристика впливу на формування та подолання перешкод
1 група	Суб'єкти_0	Власники; інвестиційні організації, кредитні організації, державна та місцева влада; міжнародні організації; уряди зарубіжних країн	6	60	Високий
2 група	Суб'єкти_1	Постачальники Споживачі	2	20	Достатній
3 група	Суб'єкти_2	Страхові компанії	1	10	Відсутній
4 група	Суб'єкти_3	Конкуренти	1	20	Слабкий

Джерело: складено автором.

У цілому, застосовуючи нейромережеву архітектуру (перцептрон із одним схованим шаром) і базу даних щодо перешкод розвитку малих підприємств, можна одержати ефективну градацію суб'єктів взаємовідносин у сфері малого бізнесу. Отримані результати є основою для визначення концептуальних засад дослідження процесу забезпечення розвитку малих підприємств,

оскільки дозволяють виділити пріоритетні суб'єктні взаємовідносини, дослідження сутності, сучасного стану та перспектив удосконалення яких є першочерговим завданням у підвищенні рівня розвитку малих підприємств.

Слід зазначити, що взаємодія малих підприємств з іншими суб'єктами відбувається в складний період економіко-правового становища України, що характеризується внутрішніми загрозами та зовнішньою фінансовою нестабільністю. За таких умов усі сфери економіки, в тому числі і малий бізнес, змушені розвиватися в умовах невизначеності таких процесів як: структурні дисбаланси, регресійні структурні зміни в реальному секторі, зменшення рівня диверсифікації, розбіжність тенденцій динаміки цін на експортовану та імпортовану продукцію, прискорення інфляції, погіршення умов фінансування, тиск на курс гривні та ціни українських активів і т.д. Зазначимо, що останні кризові явища в економіці України наочно продемонстрували структурну її вразливість та нестійкість її фінансової системи. Усе це потребує врахування невизначеності економічних та євроінтеграційних процесів, адже між розвитком малих підприємств як складової економіки країни та невизначеністю існує складний багатоаспектний зв'язок.

Питання дослідження невизначеності стану малого бізнесу в умовах плинного макросередовища не нове. Так, Вехінгер Г. (Gert Wehinger) присвятив своє дослідження проблемам, що виникають у малого підприємництва під час фінансової кризи та визначив перспективи їх подолання в умовах правильної державної підтримки [482]. Холтон С. [438], Ребел К. [410], Албертазі Ю. і Марчетті Д. Дж. [400] провели дослідження впливу фінансової кризи Єврозони на діяльність малого бізнесу. Лоулесс та Мкан [448] здійснили рейтингування ірландських малих та середніх підприємств за рівнем продуктивності протягом періоду економічної та фінансової криз. Вплив макроекономічного середовища на діяльність малого підприємництва також висвітлений у роботах Джакобсон Т. [443], Ферендо А. і Мілер К. [429] та Мікала Д. [456]. Останній запропонував модель прогно-

зування впливу ризиків невизначеності економічного середовища на мікро-компанії восьми європейських країн.

Словниковий аналіз невизначеності розкриває її сутність через:

- усвідомлення нестачі знань про поточні події або про майбутні можливості. Це звичайні умови існування людства, а не тільки економік [390];

- «низка обставин, які зменшують вірогідність успішного розв'язання проблем державного управління» [82];

- недостатність відомостей про умови, в яких буде протікати економічна діяльність, низький ступінь передбачуваності, передбачення цих умов. Невизначеність пов'язана з ризиком планування, прийняття рішень, здійснення дій на всіх рівнях економічної систем [289].

Отже, невизначеність є досить широким поняттям, що, відповідно до наукової позиції Грабчук О. М., відображає одну з найважливіших сторін об'єктивної реальності, якій властиві такі ознаки, як відсутність різких граней між об'єктами, переважання залежності властивостей і станів один від одного над їх відносною незалежністю, прояв необхідності не як неминучості, а як можливості і випадковості [57]. Гутнер Л. М. вважає, що невизначеність пов'язана з такими аспектами, як становлення, взаємодія, безперервність, випадковість і т. п. [63]. Погоджуючись з вищезазначеним, вважаємо, що невизначеності також характерно ряд наступних ознак: неточність, нечіткість, туманність, неясність, невстановленість, розпливчастість, неясність, неконкретність, невиразність, недостовірність, ненадійність. Враховуючи це, авторське тлумачення поняття «невизначеність» вимагає його розуміння як об'єктивної неможливості отримання інформації про внутрішні та зовнішні умови функціонування системи, нечіткість та неоднозначність її параметрів. При цьому між невизначеністю та ризиком існує сильний прямий зв'язок – чим більша невизначеність настання економічних процесів, тим більший ризик отримання негативних наслідків від цих процесів (рис. 1.12).



Рисунок 1.12 – Залежність ризику від невизначеності

Джерело: складено автором.

Зазначимо, що підприємництво нерозривно пов'язане з ризиком. Ще А. Сміт стверджував, що підприємець виступає власником, який іде на економічний ризик з метою реалізації певної комерційної ідеї, пов'язаної з власним зацікавленням – особистим збагаченням [307]. Як було зазначено раніше, невизначеність має вплив на всю економічну систему країни, проте найбільш вразливою вона робить малий бізнес, який в силу своїх слабких сторін (масштабність та інше) не завжди може адекватно реагувати на зміни в економічному становищі країни. Саме тому OECD, проводячи дослідження забезпечення розвитку малого бізнесу зарубіжних країн, перш за все, акцентують увагу на дослідженні макроекономічного та правового середовища та невизначеності їх впливу на мале підприємництво [457, с. 32]. Зокрема, авторами підкреслюється невизначеність посткризового етапу для різних країн (фінансова криза 2007 року) та його роль у розвитку малих підприємств: у той час як японська економіка скоротилася на 0,1 % в 2014 році, зростання в Сполучених Штатах і Великобританії залишається відносно стійким. Так спостерігається поліпшення стану економіки країн Єврозони порівняно з докризовим періодом, в той час як темпи зростання в країнах з економікою, що розвивається (Китай, Колумбія і Туреччина), значно сповільнилася в 2014 році [457, с. 33].

Схиляємося до наукової позиції Грабчука О. М., що невизначеність економіки характеризується дією не тільки соціально-економічних і науково-технічних, але і демографічних, природ-

них, політичних чинників; на невизначеність економічного розвитку вплив роблять всі чинники макросередовища [57, с. 137]. Невизначеність економічної політики держави, що проявляється у постійній зміні законодавчої основи існування малих підприємств також має негативний вплив на результат його діяльності, збільшуючи ризик збитковості.

Невизначеність розвитку малих підприємств залежить і від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться суб'єкт підприємництва. Зазначимо, що кожна зі стадій життєвого циклу має певні характерні особливості як в моделях управління, організаційній структурі, так і в механізмах забезпечення розвитку. Як зазначає Матюшенко О. І., основним джерелом фінансування початку діяльності є грошові потоки від фінансової діяльності, на стадіях росту та стабільності – операційні грошові потоки, на стадії занепаду – інвестиційні грошові потоки [176, с. 90]. Домбровський В. С. надає детальну класифікацію джерел формування фінансових ресурсів малих підприємств на кожній стадії життєвого циклу. Так, згідно з його поглядом, стадії народження ідеї та старту фінансуються за рахунок особистих заощаджень, коштів родичів, партнерів по бізнесу; стадія зростання – це банківські позики, прибуток, гранти і різні варіанти лізингу або довгострокової оренди; основним джерелом на стадії стабілізації є прибуток, а на стадії експансії та спаду суб'єкт підприємництва обмежений у доступі до багатьох джерел, а тому здебільшого використовує залучення інвестицій [74, с. 103]. Базуючись на результатах дослідження, проведеного Краснокутською Н. С. на прикладі 120 торговельних підприємств, можемо стверджувати, що перехід від стадії становлення до стадії зростання зазвичай супроводжується зростанням обсягів позикового капіталу [147, с. 141].

Слід акцентувати увагу на тому, що різні методи забезпечення розвитку малих підприємств мають різний рівень ризику, що досить важливо в умовах невизначеності економічного та євроінтеграційного середовища. Так, автори звіту OECD виділили три групи альтернативних джерел фінансування залежно від рівня ризику: до фінансового забезпечення з низьким рівнем

ризикі належить група так званого «майнового фінансування», до якого авторами відноситься кредитування під заставу активів; факторинг; фінансування замовлення на поставку; лізинг – група «альтернативних боргів», що включає корпоративні облігації; покриті облігації; приватні інвестиції; краудфандинг (борг). Фінансове забезпечення з середнім рівнем ризику охоплює групу так званих «гібридних» інструментів, до яких належать субординовані кредити/облігації; фінансування без/з правом участі у володінні та розподілі прибутку; конвертовані облігації. Найвищий ступінь ризику, за твердженням авторів звіту, має група капітальних інструментів, зокрема, приватний капітал, венчурний капітал, фінансування бізнес-ангелами, фінансування через спеціальні платформи для лізингу; краудфандинг (капітал) [458, с. 73].

У цілому узагальнення тверджень науковців та досвіду діяльності малих підприємств дозволило класифікувати джерела забезпечення їх розвитку на кожній стадії життєвого циклу (рис. 1.13).

Традиційно малі підприємства на етапі становлення (стартапу) фінансуються за рахунок особистого заощадження, кредитних карток, фінансових ресурсів сім'ї та друзів. Каммінг Е., Дуглас Дж. вважають, що підприємства використовують згадані джерела, оскільки із суб'єктами фінансування знайомі більший період часу і вони знають можливості цього малого підприємства [413, с. 3]. Іншими словами, інформаційна асиметрія, з якою стикаються ці суб'єкти є значно меншою, ніж у суб'єктів зовнішнього фінансування. Погоджуємося з твердженням, що зовнішні джерела фінансування стають більш важливими і доступними тоді, коли суб'єкт підприємництва починає розширювати свою діяльність та визначена чітка траєкторія росту [465, с. 17].

Стадія зростання характеризується виходом на нові ринки та визначенням обсягів виробництва. Справедливою є позиція Паянок Т. М., що ця стадія потребує великих інвестицій, проте вони є виправданими, оскільки рівень ризику зменшується [229, с. 446].

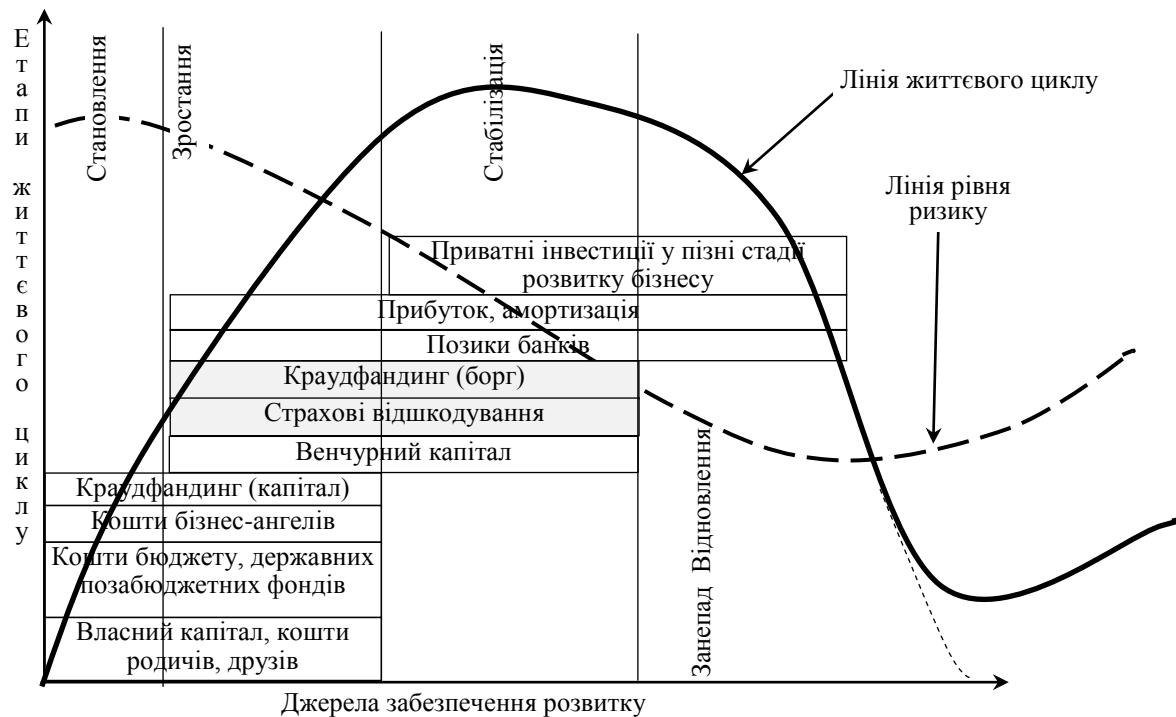


Рисунок 1.13 – Забезпечення розвитку малих підприємств на різних етапах життєвого циклу

Джерело: складено автором на основі даних [75; 143; 176; 402].

Стадії стабілізації притаманні стабільні позитивні грошові потоки та низький рівень ризику. Виходячи з цього, суб'єкти підприємництва на даній стадії є найбільш привабливими з погляду кредитних установ для надання позик.

Влучно зазначає Домбровський В. С., що перші три етапи життя практично всіх малих підприємств співпадають та передбачають аналіз ринку, визначення ніші для товару, відпрацювання технології виробництва, початок випуску товарів [75, с. 99]. І лише векторність четвертого етапу (занепад або відновлення) безпосередньо залежить не тільки від результативності діяльності, успішності менеджменту, а й специфіки виробленої продукції. Так, стадія занепаду/відновлення характеризується зменшенням попиту, негативними грошовими потоками, зниженням обсягів продажів. Ця стадія є найбільш ризиковою, а тому фінансування зазвичай відбувається з власних джерел фінансових ресурсів. При цьому мета застосування цих коштів змінюється на різних стадіях життєвого циклу (табл. 1.14).

Таблиця 1.14 – Взаємозв'язок стадій життєвого циклу та цільових орієнтирів використання власного капіталу малих підприємств

Стадія життєвого циклу	Напрями використання власного капіталу
Становлення	Кошти на фінансування досліджень і розробок; закупівля та/або оренда основних та оборотних активів; фінансове забезпечення розробки продуктів та початкового маркетингу
Зростання	Фінансування підтримання та/або розширення обсягів (масштабів) діяльності; модернізація устаткування; фінансування заходів щодо виходу на нові ринки
Стабілізація	Фінансування реклами продукції; підтримання збутової мережі; технічне вдосконалення продукції; підтримання основних засобів у належному стані

Стадія життєвого циклу	Напрями використання власного капіталу
Відродження	Фінансування виходу на нові ринки збуту; розширення виробничих потужностей
Занепад	Фінансування реструктуризації, санації підприємства; заходів щодо виходу підприємства з фінансової кризи та уникнення банкрутства

Джерело: складено автором.

Європейською асоціацією приватного та венчурного капіталу (European Private Equity & Venture Capital Association) відповідно до життєвого циклу підприємства створені фонди, що покликані фінансувати потреби на кожній стадії. Так, у цілому створено 7 фондів:

- Buyout fund, що передбачає виділення коштів на купівлю більшості або контрольного пакета акцій;
- Early-stage fund фінансує інвестиції в компанії на ранніх стадіях їхнього життя;
- Generalist fund – забезпечення коштами, що інвестують на всіх етапах приватного капіталовкладення;
- Growth fund – приватні інвестиції в акціонерний капітал відносно зрілих компаній, які шукають основного капіталу для розширення і поліпшення діяльності або виходу на нові ринки, прискорення зростання бізнесу;
- Later-stage fund, що забезпечує капітал для операційної компанії, яка може або не може бути прибутковою;
- Venture fund – фінансове забезпечення стадій започаткування та становлення бізнесу [396, с. 10].

Важливий вплив на забезпечення розвитку також має невизначеність в умовах євроінтеграційного спрямування України. Так, 27 червня 2014 року набула чинності «Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [358], статтею 379 якої передбачено співробітництво сторін для впровадження стратегій

розвитку малих і середніх підприємств на принципах Європейської хартії малих підприємств, удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності малих і середніх підприємств, впровадження досвіду інноваційного підприємництва, кластерного розвитку.

Затвердження угоди має на меті підвищення економічного потенціалу вітчизняних підприємств, проте ряд положень документу містять певні ризики, що несуть невизначеність для діяльності малих підприємств. Зокрема, передбачені угодою заходи щодо зниження тарифних обмежень, обмеження можливості захисту внутрішнього ринку, заміна українських стандартів виробництва стандартами Європейського Союзу, впорядкування спрощеної системи оподаткування (табл. 1.15).

Безумовно ключовим ризиком євроінтеграції малих підприємств у європейське співтовариство є зростання рівня конкуренції, що вимагає від українських суб'єктів малого підприємництва нових підходів у розвитку і виживанні на ринку. Перевагу в конкуренції отримує бізнес, який може запропонувати саме те, що потрібно замовнику, найбільш повно задовольняє його потреби і запити. Проте слід відзначити, що процвітання малих підприємств навіть в умовах жорсткої конкуренції є повністю можливим до реалізації за умови підвищення якості менеджменту на малих підприємствах та коригування власних стратегій прогнозування, управління і розвитку та оптимізації моделі управління бізнесом, що включає ефективні бізнес-процеси і стратегічне планування. Завдяки галопуючим темпам розвитку цифрової економіки малий бізнес України має шанс стати глобальним та зробити відчутним свій вплив на світову економіку.

З іншого боку, Угода України з Європейським Союзом несе ряд можливостей (табл. 1.16): поглиблене співробітництво має покращити адміністративну структуру та нормативно-правову базу для українських та європейських суб'єктів підприємництва в Україні та Європейського Союзу, а також повинно ґрунтуватися на політиці Європейського Союзу щодо розвитку малого і середнього підприємництва та промисловості з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів та практики в цих сферах [358].

Таблиця 1.15 – Ризики для малих підприємств, що несе угода щодо асоціації України з ЄС

Ризик	Вплив на діяльність малих підприємств
Зниження тарифних обмежень	Зміна цінових пропорцій для лівової частки товарів (зниження ставки мита: середня арифметична ставка знижується Україною з 5,0 до 2,4 %, а Євросоюзом – з 7,6 до 0,5 %). Максимальні можливі ставки імпорного мита складають: у тваринництві – в ЄС 140 %, в Україні 20 %; за молочними продуктами – в ЄС 226 %, в Україні 10 %; за зерновими культурами – в ЄС 167 %, в Україні 20 %; за насінням олійних культур – в ЄС 171 %, в Україні 30 %; за цукром і кондитерськими виробами – в ЄС 131 %, в Україні 50 %. Тобто в Україні поки що відсутні передумови для захисту своїх продуктів від імпорту, як і можливості за необхідності обґрунтовувати запровадження певних видів імпорного мита
Обмеження можливості захисту внутрішнього ринку	Відсутність вираженої інноваційної політики, субсидій на розробки і дослідження, а також низька частка витрат на інновації (в розмірі всього 1 % ВВП) означають подальше збільшення частки сировини в експорті та зменшення експорту готової продукції. Наразі готова продукція складає всього 26 % товарного експорту України. Єврозона створювалася без урахування розбіжностей між країнами щодо їхніх ділових циклів, рівнів продуктивності, мобільності робочої сили. Україна не буде зменшувати мита для імпорту з ЄС, але змушена гарантувати, що впродовж відповідного періоду вона за жодних обставин не змінить свої тарифи щодо європейських товарів
Заміна українських стандартів виробництва стандартами ЄС	Угода вимагатиме від виробників, які працюють в Україні, переходити на стандарти ЄС, замінюючи діючі українські стандарти. Модернізацію української промисловості неможливо провести без інвестицій, яких, на жаль, протягом останніх двадцяти років бракувало. Існуватиме потреба в інвестиціях від самих компаній і від закордонних інвесторів, а також потреба в допомозі від уряду та міжнародних фінансових інституцій. Виконання Угоди передбачає, що Україна запровадить у себе стандарти Європейського Союзу у ключових промислових галузях. Компанії повинні будуть

Продовж. табл. 1.15

Ризик	Вплив на діяльність малих підприємств
Заміна українських стандартів виробництва стандартами ЄС	здійснити необхідні зміни та інвестиції, результатом чого має стати виробництво товарів кращої якості. Угода визначає кілька промислових галузей, де вже передбачено наближення до норм і стандартів ЄС, в яких цей процес займе кілька років
Впорядкування спрощеної системи оподаткування	Звуження переліку видів діяльності, які підпадають під спрощену систему, виключення з них секторів, пов'язаних з отриманням пасивних доходів, надприбутків тощо. У міжнародній практиці сфера застосування спрощеного способу нарахування податків зазвичай обмежується суб'єктами підприємництва з обсягом реалізації до 100 тис. дол. на рік. В Україні третю групу підприємств, до яких застосовується спрощена система, обмежено доходом у 20 млн грн. До того ж в європейській практиці спрощення системи оподаткування стосується здебільшого подання звітності, тоді як зниження ставок застосовують лише деякі країни. Тобто, пільгові ставки оподаткування, що застосовуються для малого підприємництва в Україні будуть вищі або взагалі скасовані
Розбіжності у відсоткових ставках по кредитах між Україною та країнами-членами ЄС	Комбінація низького внутрішнього попиту та високих відсоткових ставок по кредитах зробить українські товари більш дорогими, неконкурентоздатними порівняно з європейськими. За відсутності обмежувальних заходів з боку НБУ та органів макропруденційного нагляду в Україні (а ЄС чинитиме тиск до лібералізації фінансових ринків) стабілізація ситуації в Єврозоні викличе новий притік коштів, які знову підуть на фінансування непродуктивних секторів в Україні

Джерело: складено автором на основі даних [356; 358].

Таблиця 1.16 – Можливості для малих підприємств, що несе угода щодо асоціації України з ЄС

Можливості	Вплив на діяльність малого підприємництва
Сприяння розвитку інноваційного підприємництва	Розробка та впровадження бюджетних програм фінансування наскрізного інноваційного процесу; надання державних грантів для малих і середніх підприємств на освоєння інноваційної продукції (товарів або послуг) на пріоритетних технологічних напрямках, залучення для фінансування таких грантів коштів міжнародних програм (зокрема європейських Horizon-2020 і COSME); впровадження довгострокових кредитних програм із фінансування інноваційних проектів малого бізнесу, які здійснюватимуться державними банками, із залученням для їх фінансування коштів міжнародних фондів і міжнародної технічної допомоги; нормативно-правова та організаційна підтримка створення комунальних банків, орієнтованих на кредитування інноваційних проектів місцевого розвитку, що здійснюються на засадах державно-приватного партнерства; надання малим підприємствам підтримки щодо адаптації до функціонування в умовах дії Зони вільної торгівлі між Україною й Європейським Союзом та імплементації Угоди про асоціацію; заохочення транскордонної співпраці у науково-технічній сфері та за пріоритетними технологічними напрямками в рамках євро регіонів; налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення і безпосередньої правової та методичної підтримки одержання мікрокредитів суб'єктами підприємництва

Можливості	Вплив на діяльність малого підприємництва
Впровадження кластерної моделі організації діяльності малого підприємництва	Нормативно-правове врегулювання поняття «кластер» та особливостей правового режиму їх фінансування на рівні господарського законодавства; розробка програмних документів щодо створення та розвитку інноваційних кластерів в Україні; широке інформування представників бізнесу щодо європейського досвіду кластеризації. Участь у системі євро регіонів сприятиме системному розвитку транскордонних кластерів.
Формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком	Заохочення фінансових установ до розширення програм мікрокредитування; утворення окремої фінансової установи, наглядову раду якої та частину керівництва буде представлено провідними європейськими фінансистами та яка розподілятиме міжнародні кошти, що спрямовуються на розвиток малого підприємництва в Україні; розбудова бізнес-інфраструктури, сприятливої для підприємництва: інформаційних, транспортних, логістичних мереж тощо
Консультативна допомога у стимулюванні започаткування бізнесу	Надання на базі наявної мережі центрів зайнятості методичної допомоги в започаткуванні бізнесу, спільної розробки бізнес-планів для отримання мікрокредитування тощо; відновлення на загальноукраїнському та регіональних рівнях конкурсів у форматі публічних шоу, на яких підприємці-початківці та мікропідприємці змагатимуться власними бізнес-проектами за отримання фінансування їх реалізації від відомих інвесторів або грантової підтримки від інституцій сприяння розвитку бізнесу (аналог бізнес-ангелів у зарубіжних країнах)

Джерело: складено автором на основі даних [356; 358].

Безперечним є той факт, що Угода про вільну торгівлю з країнами Євросоюзу відкриває для українських малих підприємств можливості виходу на європейський ринок, зокрема, згідно з оцінками International Trade Center [471], є ряд країн із «недоторгованими ринками» (Франція, Німеччина, Великобританія та ін.), що відкривають для малих підприємств України перспективи до співпраці та можливість збільшити існуючий обсяг експортного обороту на 3–4 млрд доларів за рахунок ключових переваг: близькості європейського ринку та незначних витрат на логістику.

Отже, аналіз діалектики поняття «розвиток» дозволив запропонувати власне тлумачення на основі виокремлення ключових ідентифікаторів розвитку. Запропонований підхід до визначення стратегічно важливих векторів дослідження процесу забезпечення розвитку малого бізнесу сприяв встановленню взаємозв'язків перешкод розвитку малого бізнесу та суб'єктів, що впливають на забезпечення розвитку малого підприємництва. Обґрунтовано, що невизначеність економічного середовища України та постійні зміни в законодавстві негативно впливають на розвиток малих підприємств, а євроінтеграційна спрямованість України несе ряд ризиків і можливостей для розвитку малих підприємств.

1.3. Інтеграція дослідницьких науково-методичних підходів до обґрунтування концепції забезпечення розвитку малих підприємств

Економічні процеси України останніх років спричиняють суттєві зміни в забезпеченні розвитку малих підприємств, що зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження особливостей та характеристик цього процесу. Перш за все, важливим є дослідження семантики поняття «забезпечення розвитку малих підприємств» у контексті прагнення формування масиву знань та пояснення закономірностей у цьому процесі. Проте наразі відсутнє уніфіковане визначення категорії «забезпечення розвитку малих підприємств» та не досягнуто системності у групуванні видів забезпечення в контексті реалізації цілей. Відмі-

тимо, що цей термін складається з двох терміноутворюючих категорій: «забезпечення розвитку» та «мале підприємство».

У цілому поняття «забезпечення» тлумачиться в словниках так:

- зобов’язання з невизначеними на дату балансу сумою та часом погашення [94];
- створення матеріальних умов підтримки стабільного грошового обороту, підкріплення грошей матеріальними, товарними ресурсами, запасами, золотом та іншими цінностями, створення надійної системи регулювання грошового обігу [289];
- сукупність заходів, що вживаються, і використовуваних засобів, створення умов, що сприяють нормальному протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проєктів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об’єктів, запобігання збоїв, порушень законів, нормативних установок, контрактів [391].

Тлумачення, надані у словниках, вказують на те, що під забезпеченням необхідно розуміти «процес» (рис. 1.14), результатом якого є досягнення безперервності та ефективності економічного циклу.



Рисунок 1.14 – Основа тлумачення категорії «забезпечення» в енциклопедіях і словниках

Джерело: складено автором на основі даних [24; 94; 139; 391].

Достатньо обґрунтованим є твердження, що проблематику визначення розвитку малих підприємств не можна вважати вичерпаною [244], проте існує ряд ґрунтовних досліджень цієї категорії, що дозволяють взяти їх за основу при окресленні розуміння поняття «забезпечення розвитку малих підприємств» як процесу організації безперервного зростання та розширення діяльності суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб) шляхом формування якісної фінансово-кредитної, кадрової, інформаційної, нормативно-правової, виробничої, інституційної підтримки, а також регулювання ризиків зовнішнього середовища з метою мінімізації їх впливу на малі підприємства. У загальному вигляді функцію забезпечення розвитку малого бізнесу можна відобразити наступним виглядом:

$$f_{зр_t} \{ \Phi З; K; I; H_{пр}; B; I_{нс} \} < f_{зр_{t+1}} \{ \Phi З; K; I; H_{пр}; B; I_{нс} \}, \quad (1.1)$$

де $f_{зр}$ – функція забезпечення розвитку малих підприємств;

t – часовий період;

$\Phi З$ – фінансово-кредитне забезпечення;

K – кадрове забезпечення;

I – інформаційне забезпечення;

$H_{пр}$ – нормативно-правове забезпечення;

B – виробниче забезпечення;

I – інституційне забезпечення.

Відповідно до цього доцільно виділити наступні види забезпечення: фінансово-кредитне, кадрове, інформаційне, нормативно-правове, виробниче, інституційне. При цьому, враховуючи умову безперервного зростання та розширення, визначено зміну функції забезпечення розвитку малого бізнесу в часі у напрямі постійного якісного та кількісного покращення усіх складових забезпечення.

Слід відзначити, що забезпечення розвитку малих підприємств України є складним та багатоаспектним завданням, що передбачає виділення ключових цілей та визначення їх ієрархічності відповідно до сучасних проблем розвитку. Тому важливим є обґрунтування такого підходу до дослідження цього процесу, що передбачає визначення стратегічно важливих векторів дослідження на основі врахування особливих умов ведення бізнесу в Україні, актуальних проблем та перешкод діяльності сфери

малого підприємництва, впливу стимулюючих і стримуючих факторів економічного середовища тощо. Тому у роботі запропоновано алгоритм дослідження забезпечення розвитку малого бізнесу, що передбачає встановлення таких етапів: виділення основних видів забезпечення розвитку малого бізнесу, з'ясування їх сутності та особливостей; дослідження основних актуальних проблем і перешкод розвитку малого бізнесу в Україні; встановлення ключових суб'єктів, що впливають на рівень забезпечення розвитку малого підприємництва; дослідження впливу невизначеності економіко-правових процесів на розвиток малого бізнесу; визначення стратегічно важливих векторів дослідження процесу забезпечення розвитку малих підприємств на основі інтегрування актуальних перешкод, видів забезпечення розвитку малих підприємств, суб'єктів взаємодії та врахування впливу невизначеності економіко-правових процесів (рис. 1.15).

На першому етапі проводиться дослідження основних видів забезпечення розвитку: фінансово-кредитного, кадрового, інформаційного, нормативно-правового, виробничого, інституційного.

Під фінансово-кредитним забезпеченням слід розуміти процес організації фінансування безперервної рентабельної діяльності суб'єктів підприємництва шляхом акумуляції достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх використання. Так, Кірейцев Г. Г. трактує фінансове забезпечення як «виділення певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [135, с. 20], а Колодізев О. М., проводячи структурно-декомпозиційний аналіз сутності поняття «фінансове забезпечення», досліджує визначення категорій «фінансові ресурси» та «фінанси» різними авторами [139, с. 79–83].

Кадрове забезпечення тлумачиться сучасними авторами як комплекс дій, спрямованих на пошук, оцінювання і встановлення заздалегідь передбачених стосунків з робочою силою як в самій компанії для подальшого просування кар'єрною драбиною, так і поза її межами для нового найму тимчасових або постійних робітників [65]; система формування необхідного кількісного і якісного складу персоналу, яка реалізується шляхом кадрової політики (підбір, оцінювання, мотивація персоналу) та спрямована на створення і ефективне використання кадрового потенціалу [347].



Рисунок 1.15 – Інтеграційна модель визначення стратегічно важливих векторів дослідження процесу забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором.

За визначенням Титаренко І. В. під поняттям інформаційного забезпечення управління підприємства слід розуміти дані, які отримуються, обробляються, аналізуються, зберігаються та накопичуються, а також надання результативної інформації для прийняття управлінських рішень [349]; Босак І. П., Палига Є. М. описують його як наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься у базах даних інформаційних систем [27]. Справедливим є твердження, що інформаційне забезпечення – організація процесів накопичення та обміну інформацією та формування системи захисту інформації [128, с. 46].

До виробничо-технічного забезпечення належить ряд процесів, які сприяють перманентному і безповоротному вдосконаленню параметрів усіх складових техніки: машин, устаткування та інших компонентів засобів виробництва, технологічних процесів, способів і методів організації виробництва як кожного окремо, так і їх сукупності [386].

До нормативно-правового забезпечення належить формування системи внутрішніх нормативних документів; формування системи санкцій та покарань за порушення вимог; нормативно-правових актів [128, с. 46].

Інституційне забезпечення – це сукупність державних і недержавних інституцій, які забезпечують наявність правових, організаційних і економічних умов, необхідних для провадження і розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності [73]; воно передбачає спроможність сукупності базових, внутрішньовзаємопов'язаних і взаємообумовлених інститутів (формальних і неформальних) шляхом раціональних та інтуїтивних рішень забезпечувати розвиток системи [230, с. 67].

Варто акцентувати увагу на тому, що кожен вид забезпечення малого бізнесу є важливим для його розвитку, проте в умовах існування проблем і перешкод діяльності малих підприємств, необхідність виділення тих видів забезпечення, що пов'язані із виникненням та подоланням цих перешкод, переходить на перший план. Так, серед основних актуальних проблем, що перешкоджають розвитку суб'єктів малого підприємництва Боцьо-

ра Л. О. виділяє наступні: залежність від економічної, політичної ситуації в країні; обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування; вузьке коло постачальників, локальність ринків збуту; нестабільність доходів; соціальна незахищеність працівників; недостатнє інформаційно-методологічне забезпечення; брак досвіду; відсутність належної державної підтримки [28]. Домбровський В. С. однією з основних проблем, що потребує вирішення для забезпечення сталого розвитку малого підприємництва, визначає побудову ефективної системи фінансового забезпечення малих підприємств [74]. Тимченко О. І. серед проблем, що гальмують розвиток малого підприємництва в Україні виділяє: недостатнє (негарантоване та нерегулярне) фінансування; недосконалість контролю за використанням коштів, виділених малим підприємствам; відсутність ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого підприємництва на місцевому (регіональному) рівні; нерівномірність розташування та розвитку малого підприємництва у регіонах України, що обумовлено загальною економічною ситуацією в регіоні [348]. Серед інших проблем Феценко С. С. також відзначаються: відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва; неймовірно важкий тягар оподаткування; низькі темпи та перекоси в процесі реформування власності; відсутність належного нормативно правового забезпечення розвитку малого бізнесу; обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів; недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення [364].

Цікавою є позиція Єпіфанової І. М. та Маковецької О. А., які стверджують, що зазначені перешкоди розвитку малого бізнесу набудуть іншого характеру за допомогою введення у закладах вищої освіти ряду економічних дисциплін, пов'язаних з функціонуванням малого бізнесу. На їх погляд, виникнення перешкод на стадії розвитку малого підприємництва обумовлене, насамперед, проблемами не економічного, а соціального характеру, тому зусилля держави мають концентруватися у напрямку

вдосконалення інституційного середовища, для сприяння економічній активності населення [88].

В останні роки розвиток підприємництва в Україні стримується рядом обтяжливих регуляторних процедур, низьким рівнем менеджменту, дефіцитом фінансових ресурсів, несприятливим економічним та політичним середовищем. Згідно з дослідженням Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [133], незважаючи на певні тенденції структурних змін, у цілому перелік основних перешкод, що заважають розвитку малого підприємництва протягом останніх п'яти років не змінює свою градацію (рис. 1.16).

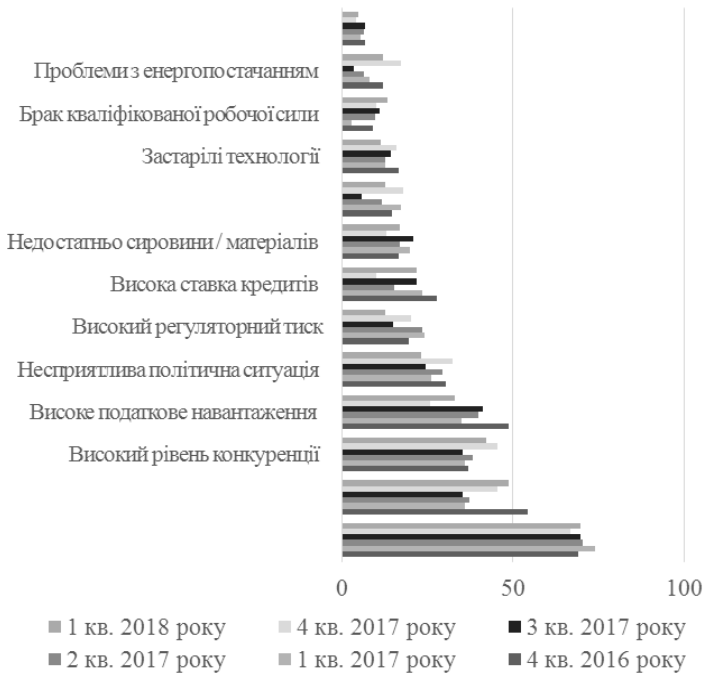


Рисунок 1.16 – Тенденції змін в експертній оцінці перешкод розвитку малого підприємництва України у 2016–2018 роках, %

Джерело: складено автором на основі даних [133].

Так, найбільшу вагу мають проблеми низького попиту, браку обігових коштів, конкуренція та податкове навантаження. В той же час, брак виробничих потужностей, проблеми з енергопостачанням та обмеженість кваліфікованої робочої сили є менш вагомими чинниками, що перешкоджають малим підприємствам розвиватися. Для забезпечення якісного розвитку малих підприємств важливим є рівноцінне, комплексне, всебічне забезпечення кожної його складової.

Проте, враховуючи актуальні на сьогодні проблеми а розвитку малого бізнесу, виділенні методом опитування Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [133] та встановлений їх зв'язок із існуючим забезпеченням розвитку (рис. 1.17), можемо стверджувати про асиметричність розвиненості різних видів забезпечення. Слід зазначити, що результати ґрунтуються на опитуванні експертів високого рівня компетентності, до яких входять як керівники, менеджери малих підприємств, так і зовнішні консультанти з достатнім рівнем професіоналізму. Саме тому визначені USAID перешкоди інтегруються із дослідженнями українських та зарубіжних науковців щодо ключових перешкод розвитку малих підприємств, та в цілому є відображенням реальних проблем стану та розвитку малого підприємництва в Україні. Такий підхід, на відміну від існуючих, має важливий позитивний аспект – синергія напрацювань світової економічної спільноти та статистичних досліджень міжнародних організацій у сфері розвитку малих підприємств, що уніфікує взаємозв'язки перешкод розвитку малого бізнесу та видів і суб'єктів, що впливають на забезпечення розвитку малих підприємств. Дослідження карти взаємозв'язків наштовхує на висновок, що першочерговими цілями у досягненні розвитку малих підприємств має бути подолання цієї асиметричності шляхом ідентифікації ієрархії цілей та подолання проблем забезпечення відповідно до їх актуальної необхідності.

Тому, нами побудована ієрархічна структура цілей розвитку малих підприємств (рис. 1.18), яка дозволила встановити, що основою наукової концепції дослідження процесу забезпечення розвитку малих підприємств має стати моніторинг суб'єктних взаємозв'язків малого бізнесу з позицій пріоритетності встановлених цілей.



Рисунок 1.17 – Карта взаємозв'язків перешкод розвитку малого бізнесу та видів і суб'єктів, що впливають на забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором на основі табл. 1.



Рисунок 1.18 – Ієрархія цілей розвитку малих підприємств крізь призму видового забезпечення

Джерело: складено автором.

На шляху забезпечення розвитку малих підприємств постає багато проблем, перша з яких виникає вже на початку створення підприємництва: відсутність достатнього обсягу джерел забезпечення. Ця ситуація характерна не тільки для України, але й для зарубіжних країн, особливо після фінансової кризи 2007–2008 років: малі підприємства зіткнулися з проблемою недоступності традиційних фінансових ресурсів – банківських кредитів, та державних дотацій, оскільки невизначеність майбутнього

стану економіки країн несла високу ступінь ризиків і небезпеки вкладення коштів у мале підприємництво.

Встановлення взаємозв'язків із актуальними перешкодами ведення малого бізнесу дозволило побудувати ієрархію цілей розвитку малих підприємств та визначити першочерговість подолання проблем у фінансово-кредитному забезпеченні. Це обумовлює необхідність теоретичного обґрунтування сутності, ролі та місця фінансово-кредитного забезпечення у діяльності малих підприємств. Відмітимо, що категорія «фінансово-кредитне забезпечення» вже частково досліджена у науковій літературі, де надаються різні варіанти її тлумачення (табл. 1.17).

Як бачимо з табл. 1.17, наразі відсутня єдина однозначна відповідь на питання змісту фінансово-кредитного забезпечення, науковці його визначають як: формування, використання фінансових ресурсів; цільове використання коштів; складова фінансового механізму; процес управління капіталом підприємства.

При цьому в процесі вивчення основних підходів дослідження системи фінансово-кредитного забезпечення категорія «фінансові ресурси» виступає однією з ключових. Деякі автори навіть повністю ототожнюють ці поняття, замінюючи категорію «фінансово-кредитне забезпечення» на «фінансові ресурси» та «фінансування» або розкриваючи одну категорію через іншу. Так, Кірейцев Г. Г. трактує фінансове забезпечення як «виділення певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [135, с. 20], а Колодізев О. М., проводячи структурно-декомпозиційний аналіз сутності поняття «фінансове забезпечення», досліджує визначення категорій «фінансові ресурси» та «фінанси» різними авторами [139, с. 79–83].

Вважаємо таке тлумачення є не зовсім коректним, оскільки «забезпечення» передбачає процес, в той час як «фінансові ресурси» – це певні активи. Для розмежування цих понять нами проведена їх порівняльна характеристика (табл. 1.18).

Отже, під фінансово-кредитним забезпеченням слід розуміти процес організації фінансування безперервної рентабельної діяльності суб'єктів підприємництва шляхом акумуляції достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх використання.

Таблиця 1.17 – Позиціювання підходів авторів до тлумачення категорії «фінансово-кредитного забезпечення»

Автор	Визначення	Ключові ознаки
Большаков С. В. [23]	Як впорядкована система виділення грошових коштів на певну мету	Цільове виділення грошових коштів
Карасьова І. М. [365]	Забезпеченість фінансовими ресурсами	Забезпечення фінансовими ресурсами
Павлова Л. Н. [224]	Це управління капіталом, діяльність щодо його залучення, розміщення і використання	Управління капіталом
Москаль О. І. [25]	Сукупність економічних відносин, що виникають, з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарських суб'єктів	Відносини з формування і використання фінансових ресурсів
Гривківська О. В. [58]	Метод фінансового механізму діяльності підприємств, який дозволяє сформувати достатні обсяги фінансових ресурсів для досягнення беззбитковості діяльності, підвищення ефективності господарювання та зміцнення національної економіки	Метод формування фінансових ресурсів
Кірейцев Г. В. [135]	Виділення певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта	Цільове виділення фінансових ресурсів
Домбровський В. С. [74]	Наявність достатньої кількості фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення належної роботи підприємства і його керівництва	Наявність фінансових ресурсів

Продовж. табл. 1.17

Автор	Визначення	Ключові ознаки
Козій І. С. [138]	Передбачає формування та використання фінансових ресурсів за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки беззбитково, але і підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни	Формування та використання фінансових ресурсів
Олійник Д.С. [199]	Визначення обсягу фінансових ресурсів, науково-обґрунтованого їх прогнозування, створення фінансових резервів та нормативно-правового забезпечення.	Визначення та прогнозування обсягу фінансових ресурсів
Сокирська І. Г. [308]	Реалізація неперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів з виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків	Реалізація відтворювальних процесів

Джерело: складено автором.

Таблиця 1.18 – Порівняльна характеристика понять «фінансово-кредитне забезпечення» та «фінансові ресурси»

Ознака	Фінансово-кредитне забезпечення	Фінансові ресурси
За філософською суттю	Процес	Актив
Складові	Кредитне забезпечення, самофінансування, інвестиційне забезпечення, страхове забезпечення, державна підтримка	Власні, залучені, позичені ресурси
Цільове призначення	Забезпечення безперервної діяльності, створення умов для розширеного відтворення	Виконання підприємствами своїх фінансових зобов'язань
Джерела створення	Кошти власника, держави, регіональних органів влади, позики кредитних організацій, кошти інвесторів	Кошти власника, держави, регіональних органів влади, позики кредитних організацій, кошти інвесторів
Належність до фінансового механізму	Складова – ресурсне забезпечення	Складова – інструмент реалізації

Джерело: складено автором.

Для більш ґрунтовного розуміння особливостей забезпечення розвитку малих підприємств необхідно дослідити методи, що використовуються при його формуванні. Відповідно до філософського визначення термін «методи» характеризує спосіб досягнення цілі, сукупність прийомів і операцій теоретичного і практичного освоєння людської діяльності, що організована певним чином [196]. Аналізуючи підходи різних вчених щодо виділення методів фінансового забезпечення (табл. 1.19) можна зробити висновок, що узгодженість у поглядах прослідковується лише у частині виділення двох методів: самофінансування та кредитування [36; 87; 189; 200; 240 та ін.].

Розбіжності виникають при виділенні третього методу, тому що багато авторів дотримуються точки зору, що це зовнішнє фінансування [36; 87; 200]. Такий погляд викликає деякі суперечності, оскільки з цієї позиції самофінансування відноситься до внутрішнього фінансового забезпечення (фінансування за власні кошти), а зовнішнє фінансування – це залучення позикових коштів, а відтак воно включає в себе і кредитування, оскільки кредити банку чи іншої кредитної організації є зовнішнім по відношенню до суб'єкта підприємництва джерелом коштів. Виділення Осьмірко І. В. третім методом бюджетне фінансування [205] є частково правильним, оскільки держава, як один із суб'єктів надання коштів, може виділити їх з бюджету, проте не повним, тому що крім бюджету кошти можуть надаватися і з державних небюджетних фондів та фондів державних організацій, що не фінансуються з бюджету (фонди підтримки розвитку підприємництва і т. п.). Тому виокремлення третім методом державне фінансування [189] більш чітко конкретизує напрям, з якого надаються кошти, проте знову ж не враховує певні аспекти фінансування може проводитися і державними джерелами інших країн та міжнародними організаціями (Міжнародним валютним фондом, Групою світового банку та ін.).

Вважаємо, що виділення методів забезпечення розвитку можливе тільки у прив'язці до джерел створення фінансових ресурсів.

Таблиця 1.19 – Підходи до трактування методів фінансового забезпечення розвитку малих підприємств

Автор, джерело	Методи фінансового забезпечення																			
	самофінансування	кредитування	зовнішнє фінансування	безповоротне фінансування	додаткове гарантійне забезпечення	інвестування	венчурне фінансування	державне фінансування	інноваційних проєктів	акціонерний капітал	лізинг	селінг	венчурне фінансування	бюджетне фінансування	змішане фінансування	оренда	внутрішнє фінансування	державна підтримка	залучені кошти	позикові кошти
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Єпіфанова І. Ю. [87]	+	+	+																	
Пластун В. Л. [240]	+	+		+	+															
Міщук О. В. [189, с. 11]	+	+				+	+	+												
Василик О. Д.[36]	+	+	+																	
Опарін В. М. [200]	+	+	+																	
Кірейцев Г. Г. [367]	+	+		+					+											
Гладій С. П. [50]	+	+							+	+	+	+	+	+						
Москаль О. І. [192]	+	+		+																
Юрій С. І. [368]	+	+				+								+						
Осьмірко І. В. [205]	+	+												+						

Продовж. табл. 1.19

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Боцьора Л. О. [28]			+											+		+			
Ковальов В. В. [137, с. 142]	+	+							+				+						
Станко Г. В. [312, с. 85]	+	+															+		
Зятковський І. В. [99]	+	+											+						
Колодізев О. М. [139]	+	+				+							+		+				
Папп В. В., Боцюта Н. В. [228]	+																	+	+

Джерело: складено автором.

Найбільш розповсюдженим у науковій літературі є поділ джерел мобілізації фінансових ресурсів на власні і позикові кошти [74; 177; 200; 246; 295; 367 та ін.], а відтак в узагальненому вигляді можемо виділити 2 методи забезпечення розвитку: зовнішнє фінансування та внутрішнє фінансування (або самофінансування). Боцьора Л. О. поряд із зовнішнім і внутрішнім фінансуванням виділяє також і змішане, що полягає не в безпосередньо прямому фінансуванні, а у використанні як фінансових ресурсів коштів, які опосередковано акумулюються чи вивільняються у результаті взаємодії підприємницької структури із зовнішніми суб'єктами [28, с. 68]. Проте, оскільки автор сюди відносить кошти від держави та інститутів, професійних учасників фінансового ринку, найближчого оточення, інших підприємств, то все ж вважаємо, що всі ці джерела можна поділити між зовнішнім і внутрішнім фінансуванням. Послідовна деталізація цих методів вже дозволить врахувати всіх тих суб'єктів, що здійснюють таке фінансування.

Підтримуємо наукову позицію Колодізева О. М., що в Україні метод самофінансування залишається основною для переважної більшості підприємств і організацій [139]. Ця теза підтверджується і дослідженнями Державної служби статистики, яка, проводячи аналіз структури фінансування підприємств України (малих, середніх та великих), виділяє наступні джерела: кошти державного бюджету; кошти місцевих бюджетів; власні кошти підприємств та організацій; кредити банків та інших позик; кошти іноземних інвесторів коштів населення на будівництво житла, інші джерела фінансування (табл. 1.20). При цьому розглядаючи склад та структуру цих джерел фінансування, прослідковується переважання власних коштів протягом усього досліджуваного періоду: їх частка варіюється в межах 60–70 % від загального обсягу фінансування.

Перевагою методу формування фінансового забезпечення за рахунок власних коштів є отримання прибутку, наслідком чого є можливість реалізації розширеного відтворення. Зрозуміло, що джерела самофінансування підприємства розглядаються з позиції внутрішнього фінансування. Так, у науковій літературі під самофінансуванням розуміють:

Таблиця 1.20 – Динаміка складу і структури джерел фінансування діяльності підприємств України у 2013–2017 роках

Джерела	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %
Кошти державного бюджету	6 174,9	2,47	2 738,7	1,25	6 919,5	2,53	9 264,1	2,58	15 295,2	3,41
Кошти місцевих бюджетів	6 796,8	2,72	5 918,2	2,7	14 260	5,22	26 817,1	7,47	41 565,5	9,27
Власні кошти підприємств та організацій	165 786,7	66,35	154 629,5	70,47	184 351,3	67,5	248 769,4	69,25	310 061,7	69,14
Кредити банків та інших позик	34 734,7	13,9	21 739,3	9,91	20 740,1	7,59	27 106	7,55	29 588,9	6,60
Кошти іноземних інвесторів	4 271,3	1,71	5 639,8	2,57	8 185,4	3	9 831,4	2,74	6 206,4	1,38
Кошти населення на будівництво житла	24 072,3	9,63	22 064,2	10,06	31 985,4	11,71	29 932,6	8,33	32 802,5	7,31
інші джерела фінансування	8 036,7	3,22	6 690,2	3,05	6 674,7	2,44	7 495,5	2,09	12 941	2,89
Усього	249 873,4	100	219 419,9	100	273 116,4	100	359 216,1	100	448 461,5	100

Джерело: складено на основі даних [109].

- фінансування розширеного відтворення [74];
- метод господарювання, який означає покриття за рахунок власних доходів усіх видатків діяльності підприємства як при простому, так і при розширеному відтворенні [312];
- спосіб здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, при якому не тільки поточні витрати, а й капіталовкладення, а також витрати майбутніх періодів забезпечуються з власних джерел [289];
- фінансування діяльності підприємства за рахунок генерованого прибутку [90];
- метод господарювання, який означає покриття за рахунок власних доходів усіх видатків діяльності підприємства як при простому, так і при розширеному відтворенні [99];
- фінансування за рахунок тимчасово вільних грошових коштів підприємств, джерелами яких, як правило, є залишки коштів на поточному та валютному рахунках [240];
- процес регулювання фінансової забезпеченості підприємства здійснюється за рахунок власного капіталу і залежить від існуючої форми власності (приватної, пайової, акціонерної) [139].

Морфологічний аналіз трактувань за результатами теоретичних досліджень авторів щодо розуміння «самофінансування» дозволяє зробити, на наш погляд, цілком однозначний висновок: основним критерієм, що відрізняє внутрішнє фінансування від зовнішнього є фінансування за рахунок власних коштів (фінансових ресурсів, що надходять з внутрішніх джерел суб'єкта підприємництва та залежать безпосередньо від нього).

Щодо структури внутрішнього фінансового забезпечення підприємств, то Черемісова Т. вважає, що її доцільно розглядати за трьома напрямками формування фінансових ресурсів:

- фінансові ресурси, які надані засновниками та учасниками підприємства;
- фінансові ресурси, які накопичені чи одержані в результаті ефективної діяльності підприємства;
- інші фінансові ресурси [378].

Зятковський І. В. поділяє самофінансування на такі види: чисте і валове, при цьому до першого відносить чисті прибутки (доходи) та доходи, що прирівнюються до чистих прибутків, а до другого цей список доповнює амортизаційними відрахуваннями [99, с. 45]. При цьому Павленко О. П. обмежується лише віднесенням прибутку та амортизації до джерел самофінансування [222], Станко Г. В. до цього списку додає результати вибуття активів, суми страхових відшкодувань збитків, пов'язаних із втратою майна, суми одержані від ліквідації, продажу основних засобів [312]. Боцьора Л. О. серед джерел внутрішнього забезпечення виділяє грошові заощадження засновників, поворотну фінансову допомогу від засновників; чистий прибуток; амортизаційні відрахування; кошти від продажу ліквідних активів; власний капітал, капітал у дооцінках, додатковий, резервний, нерозподілений прибуток, грошові фонди [28, с. 68]. Цікавим є те, що ряд авторів [139; 368] окремо від самофінансування виділяють такий метод фінансового забезпечення як оренда, хоча на наш погляд, виходячи з самого тлумачення самофінансування – фінансування за рахунок власних коштів (а оренда – це кошти, отримані від використання власного майна), цей метод має бути включено до внутрішнього забезпечення.

При цьому необхідно акцентувати увагу, що методи формування фінансового забезпечення малого підприємництва за рахунок внутрішніх джерел мають певні розбіжності з методами фінансового забезпечення великих та середніх підприємств, оскільки мале підприємництво включає не тільки підприємства, а й фізичних осіб-підприємців, що, в свою чергу, означає можливість залучення таких додаткових джерел як кошти родичів, друзів, спадок та ін. Так, Боцьора Л. О. у складі внутрішнього та змішаного фінансового забезпечення виділяє грошові заощадження та взаємозалік заборгованостей найближчого оточення [28, с. 68]. При цьому виходячи з логіки дослідження, до найближчого оточення автор відносить родичів та друзів [28, с. 69].

Виходячи з вищезазначеного, вважаємо, що до внутрішнього фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва слід

віднести: чистий прибуток; амортизаційні відрахування; кошти від продажу та оренди майна; кошти засновників; додаткові джерела фінансування (кошти родичів, друзів, спадок).

Як вже було зазначено вище, дослідження джерел фінансування є нерозривним з визначенням суб'єктів, від яких надходять ці кошти. Тому, деталізувати зовнішнє фінансування доцільно через призму суб'єктів, які його здійснюють: банки, кредитні організації, інвестиційні та страхові компанії, держава (з бюджетних та позабюджетних фондів), міжнародні організації та країни. З цього погляду до зовнішнього фінансування відносимо: кредитування, державне фінансування, міжнародне фінансування, інвестування, страхування (як форма залучення фінансових ресурсів у форс-мажорних випадках).

Кредитування як ефективний метод фінансового забезпечення означає покриття частини витрат за рахунок позичених коштів, яке здійснюється у формах комерційного і банківського кредитів [222]. Традиційно до кредитної підтримки прийнято відносити комерційні, банківські, державні кредити [240, с. 54]. Погоджуємося з Домбровським В. С., що в сучасних умовах українським малим підприємствам важко розраховувати на досягнення самофінансування [74, с. 37], а тому в умовах обмеженості власних ресурсів особливого значення набуває банківське кредитування. Проте схилиємося до твердження, визначеного Колодізєвим О. М., що реалізація принципів кредитування в практиці господарювання потребує чіткого визначення співвідношення між власними та запозиченими ресурсами [139, с. 37], особливо в умовах високої вартості залучених коштів. Тільки за рахунок досягнення оптимального співвідношення між власними і залученими коштами можна отримати максимальний ефект від використання загального обсягу фінансових ресурсів.

Кредит є досить ефективним засобом підтримки конкурентоспроможності як суб'єктів господарювання, так і економіки країни в цілому, оскільки розширює можливості з придбання і продажу товарів та послуг на світових ринках, а також, що є

досить важливим, сприяє підвищенню ефективності проведення розрахунків [240, с. 76]. Виходячи з традиційних основ дослідження кредитування можемо стверджувати, що особливість цієї форми фінансового забезпечення є поворотність, терміновість, платність та матеріальна забезпеченість відносин, що при цьому виникають. Банківське кредитування, комерційний кредит (відстрочка платежу), застосування взаємозаліків, проведення бартерних угод, використання лізингу, факторингу, форфейтингу, векселів – всі ці способи відносять до кредитування, проте найбільш популярними з них є комерційне та банківське кредитування.

Домбровський В. С. серед потенційних джерел фінансових ресурсів малого бізнесу виділяє також кошти приватних осіб, що мають надмірні заощадження і бажають одержати додатковий дохід від їх розміщення, та кошти ломбардів [74, с. 83]. Ці джерела, на наш погляд, базуються на кредитній основі, проте вважаємо недоцільним виділяти дані кошти як окреме джерело, оскільки їх залучення це скоріше поодинокі випадки, в основній своїй масі вони не є частовживаними джерелами.

Відзначимо, що в зарубіжних країнах популярність кредитування різко знизилась після фінансової кризи 2007–2008 років, та подальша тенденція до його використання малим бізнесом є неоднозначною: у той час як у 2014 році в 11 країнах спостерігалось негативне зростання обсягів кредитування малого і середнього бізнесу (Бельгія, Канада, Чехія, Ірландія, Італія, Португалія, Російської Федерації, Словенії, Швейцарії, Сполученого Королівства та Сполучених Штатів), в 16 країнах кредитування малого та середнього бізнесу розширилося (Австралія, Чилі, Колумбія, Естонія, Франція, Грузія, Греція, Ірландія, Ізраїль, Японія, Корея, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Сербія і Туреччина) [457, с. 36]. Поряд з цим, досліджуючи частку кредитів малого підприємництва у загальному обсязі кредитування зарубіжних країн (табл. 1.21), можемо відмітити, що середня частка кредитування малого та середнього бізнесу знизилася з 32,63 % в 2011 році до 25,71 % в 2017 році.

Таблиця 1.21 – Зміна частки кредитування малих підприємств у загальних обсягах кредитування в зарубіжних країнах за 2011–2017 роки, %

Країна	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Австрія	54,59	52,17	52,43	51,06	48,76	41,21	40,14
Бразилія	27,86	28,03	25,25	23,81	22,58	21,61	21,2
Канада	36,3	35,13	39	46	55,71	47,2	36,2
Чилі	60,2	63,27	60,28	47,76	41,94	36,87	35,78
Китай	56,1	49,24	47,56	54,69
Колумбія	22,02	25,02	24,69	23,96	23,4	23,73	21,89
Естонія	16,76	19,39	18,74	19,2	19,62	18	18,46
Фінляндія	20,2	20,44	20,82	17,9	18,29	19,6	20,52
Франція	26,81	26,56	25,69	25,46	24,99	24,73	24,27
Греція	37,57	37,58	38,94
Угорщина	78,59	77,18	78,86	56,93	59,75	66,14	64,69
Ірландія	86,69	86,9	85,08	83,34	75,46	62,04	67,11
Італія	26,83	26,35	26,6	25,64	25,14	23,62	22,86
Казахстан	14,83	16,34	19,64	15,51	21,95	18,93	26,6
Латвія	39,03	38,12	38,17	34,27	31,79	35,05	27,73
Малайзія				29,69	25,65	23,52	23,24
Нідерланди	85,07	87,87	87,2	87,29	86,7	85,76	86,39
Норвегія	16,85	16,72	18,87	18,73	19,05	18,22	18,03
Польща	25,17	24,86	24,6	23,24	23,7	23,12	22,79
Португалія	31,09	29,77	23,91	22,94	19,41	17,59	18,79
Сербія	34,17	30,28	28,87	34,13	29,4	25,09	24,82
Словацька Республіка	41,4	39,51	40,6	42,22	45,24	43,78	42,61
Словенія	28,54	31,55	33,47	30,51	18,22	14,7	17,87
Іспанія	93,33	95,4	95,21	93,33	92,47	92,77	90
Швеція	22,71	22,5	24,83	24,44	...
Таїланд	58,12	47,11	48,08	61,35
Середнє значення	32,63	30,92	28,87	30,51	25,65	24,73	25,71

Джерело: складено автором на основі даних [457].

В Україні, нажаль, немає статистичних досліджень щодо частки кредитування малого підприємництва у загальному обсязі кредитування, проте частка його у фінансуванні (згідно з даними Державної служби статистики) є надзвичайно малою і становить 7,59 % у структурі фінансового забезпечення. Це явище свідчить про несприятливе середовище для мікрокредитування та наявність проблем, які потребують нагального вирішення.

Частка державної підтримки у структурі фінансування малих підприємств є невеликою, але її значення для згаданого сектору є дуже важливим. Підтримуємо наукову позицію Колодізева О. М., що цей метод фінансування, відносно таких форм фінансового забезпечення як самофінансування і кредитування, залишається підпорядкованим в умовах функціонування економіки на ринкових принципах [139, с. 147]. Бюджетне фінансування передбачає виділення коштів на безповоротній і безоплатній основі тим сферам економіки, які потребують державного субсидіювання [139, с. 148]. Тобто, залучення коштів за цим методом є відносно нестабільним, оскільки залежить від пріоритетів розвитку економіки країни в той чи інший період часу. Слід зауважити, що згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» основними видами фінансової державної підтримки є:

- 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;

7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;

8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки [278].

Тобто, державна підтримка у фінансуванні діяльності малих підприємств здебільшого зводиться до часткової компенсації ставок та платежів за кредитами; надання мікрокредитів та гарантій поруки за кредитами. В той же час автори, що виділяють такий метод фінансового забезпечення як бюджетне фінансування (асигнування), акцентують увагу на безповоротності і безоплатності надання коштів [139]; фінансування за рахунок централізованого фонду грошових коштів держави [222]; безкоштовності та слабкоконтрольованості отриманих ресурсів [93, с. 69]. Тобто, поняття «державна фінансова підтримка» є ширшим за бюджетне фінансування, оскільки, по-перше, може передбачати надання коштів як на безповоротній (бюджетне субсидіювання), так і на поворотній основі (мікрокредити), по-друге, надаватися як з центрального фонду держави (державного чи місцевих бюджетів), так і з позабюджетних фондів (фондів підтримки розвитку малого і середнього бізнесу, тощо). Поряд з цим роль держави у розвитку малих підприємств не зводиться лише до фінансової підтримки, а й передбачає ряд регуляторних, консультативних, юридичних, інформаційних послуг. Тому вважаємо більш коректним у дослідженні зовнішнього забезпечення малого підприємництва використовувати термін «державне забезпечення розвитку».

Зазначимо, що в більшості країн світу заходи уряду щодо державної підтримки малого підприємництва є одними з найбільш пріоритетних у заходах фінансової політики в цілому. Так, багато країн-учасниць Європейського Союзу розробили ініціативи в області політики підтримки малого підприємництва (табл. 1.22), щоб полегшити доступ до джерел фінансування, на додаток до широкого спектру інструментів політики, що використовувалися раніше.

Визначені види заходів несуть різні витрати для державних бюджетів, в тому числі деякі зі значними витратами (наприклад, пряме кредитування уряду і кредитні гарантії, а деякі економічно нейтральні (наприклад, банківські цілі для кредитування

малого і середнього бізнесу). Ці заходи також передбачають різну ступінь участі з боку державних органів. Табл. 1.22, таким чином, підтверджує, що кредитні гарантії є найбільш широко використовуваним інструментом переважною більшістю країн-учасниць, менш пріоритетними є залучення венчурного капіталу, фінансування пайової участі, підтримки бізнес-ангелів і пряме кредитування малого і середнього бізнесу.

Таблиця 1.22 – Заходи політики урядів зарубіжних країн щодо поліпшення доступу малого та середнього бізнесу до фінансування

Заходи політики	Країни
Гарантії державної позики	Австрія, Бельгія, Канада, Чилі, Колумбія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Грузія, Греція, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Корея, Малайзія, Мексика, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Російська Федерація, Сербія, словацька республіка, Словенія, Іспанія, Швейцарія, Таїланд, Туреччина, Сполучене Королівство, Сполучені штати
Спеціальні гарантії і кредити для підприємців-початківців	Австрія, Канада, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Мексика, Нідерланди, Нова Зеландія, Сербія, Сполучене Королівство
Державні експортні гарантії, торговий кредит	Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Колумбія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Угорщина, Греція, Корея, Нідерланди, Нова Зеландія, Іспанія, Швеція, Таїланд
Створення мікробанків (для фінансування малого і середнього бізнесу)	Чеська Республіка, Франція, Португалія, Російська Федерація, Таїланд, Сполучене Королівство
Пряме кредитування малого і середнього бізнесу	Австрія, Бельгія, Канада, Чилі, Чеська Республіка, Естонія, Фінляндія, Франція, Греція, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Японія, Корея, Норвегія, Португалія, Сербія, словацька республіка, Словенія, Іспанія, Швеція, Туреччина, Сполучене Королівство

Заходи політики	Країни
Субсидіювання процентних ставок	Австрія, Грузія, Угорщина, Португалія, Російська Федерація, Іспанія, Таїланд, Туреччина, Сполучене Королівство
Венчурний капітал, фінансування власного капіталу, підтримка бізнес-ангелами	Австрія, Бельгія, Канада, Чилі, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Греція, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Мексика, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, словацька республіка Іспанія, Швеція, Туреччина, Сполучене Королівство
Бізнес-поради, консультації	Австралія, Австрія, Колумбія, Чеська Республіка, Данія, Фінляндія, Грузія, Нідерланди, Нова Зеландія, Швеція, Таїланд
Звільнення від сплати податків, відстрочок	Бельгія, Фінляндія, Італія, Нова Зеландія, Норвегія, Іспанія, Швеція, Туреччина
Кредитний посередництво	Бельгія, Франція, Ірландія, Нова Зеландія, Іспанія

Джерело: складено на основі даних [457].

Специфічним методом забезпечення розвитку є страхові відшкодування, оскільки кошти надходять у порядку розподілу грошових надходжень у надзвичайних ситуаціях (настання страхового випадку). Згаданий метод виділяється не всіма авторами. Так, Папп В. В. та Бошота Н. В. відносять його до власних коштів підприємства [228, с. 135], Павленко О. П. розглядає страхування у складі такої форми як додаткове гарантійне забезпечення, поряд із банківськими гарантіями, акцептами, авансами та валютними зіставленнями акредитивів [222]; Ковальов В. В. відносить його до фінансування через механізми ринку капіталу [137, с. 142]; Кірейцев Г. Г. [367], Забарна Е. М., Кула М. В. [93], Міщук О. В. [189], Москаль О. І. [192], Осьмірко І. В. [205], Станко Г. В. [312, с. 85], Колодізев О. М. [139], Зятковський І. В. [99] не розглядають взагалі страхування як спосіб формування фінансових ресурсів малих підприємств. Відмітимо, що зарубіжні країни не розглядають страхування як

можливий метод формування фінансового забезпечення малих підприємств.

Ще одним методом, який ряд авторів [139; 189] виділяють у класифікації забезпечення розвитку малих підприємств – це інвестування. Колодізев О. М. вважає, що цей метод фінансового забезпечення надає певні можливості суспільству для організації контролю за ефективністю використання коштів через вторинний ринок цінних паперів [139]. Проте вважаємо, що цей метод є ефективним інструментом концентрації та перерозподілу фінансових ресурсів тільки за умови розвиненості фінансового ринку, чим наразі Україна не може похвалитися. В цілому можемо стверджувати, що кожен з існуючих методів забезпечення розвитку має свої особливості реалізації, доцільний у використанні і повністю підпорядкований конкретній фінансовій політиці як окремого суб'єкта малого підприємництва, так і фінансовій політиці країни в цілому.

Існує ще ряд специфічних методів забезпечення розвитку малих підприємств, що використовуються в країнах Європейського Союзу, проте вони не набули поширення в Україні: факторинг, краудфандинг, фінансування бізнес-ангелами набули популярності в зарубіжних країнах останні роки [457, с. 26], однак ще й досі займають дуже незначну частину загального фінансування малого і середнього бізнесу, особливо в країнах з економікою, що розвивається. Так, факторинг є фінансовою угодою, при якій бізнес продає свою дебіторську заборгованість іншій стороні зі знижкою. Незважаючи на те, що немає прямої інформації про кількість факторингових обсягів малих підприємств, OECD стверджує, що переважна більшість глобальних користувачів факторингу відносяться до сфери малого і середнього підприємництва [457, с. 64]. Краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [42]. Такий вид співпраці може здійснюватися за різними моделями (залучення власного капіталу, благодійні внески, позики, роялті та ін.), проте найбільш поширеною наразі є модель залучення коштів за рахунок позик (рис. 1.19).

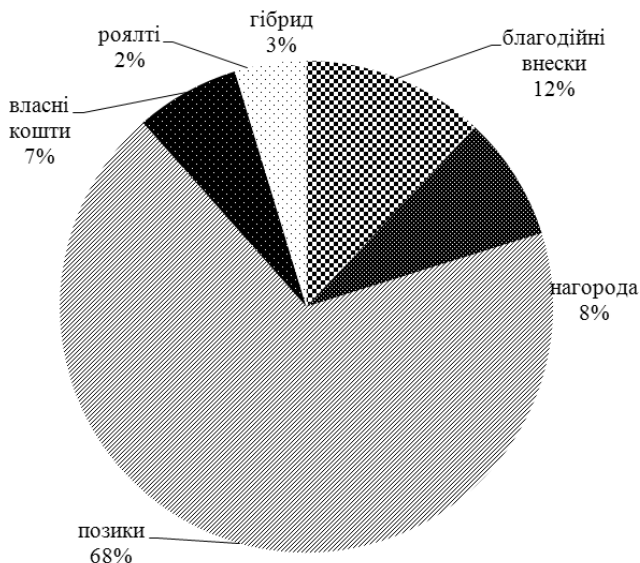


Рисунок 1.19 – Структура світових тенденцій використання моделей краудфандингу, %

Джерело: складено автором на основі даних [455].

Дослідження методів забезпечення розвитку малих підприємств країн-членів Європейського Союзу (табл. 1.23) виявило декілька цікавих фактів. Зокрема, що таке джерело самофінансування як власний капітал не є пріоритетним у фінансовому забезпеченні зарубіжних країн (лише 14 % визначили його як основне джерело фінансування [474]) на відміну від України (займає 69,14 % у структурі фінансування станом на 2017 рік [109]).

Так, нерозподілений прибуток та продаж власних активів не є основним у фінансуванні діяльності малого бізнесу країн Європейського Союзу, лише 27 % опитуваних визначили його як пріоритетне джерело. В той же час різновиди кредитування залишаються основними у фінансуванні діяльності малих підприємств зарубіжних країн.

Таблиця 1.23 – Пріоритетність джерел формування фінансового забезпечення малих підприємств країн Європейського союзу у 2017 році, % від числа опитуваних

Вид фінансового забезпечення	Варіанти відповіді		
	є пріоритетним	не є пріоритетним	не визначились з відповіддю
Нерозподілений прибуток та продаж власних активів	27	70	3
Гранти і субсидійовані банківські позики	34	63	3
Кредитні лінії, овердрафт	55	43	2
Банківський кредит (без урахування дотаційних банківських кредитів, овердрафтів і кредитних ліній)	50	48	2
Комерційний (торговий) кредит	36	62	2
Боргові цінні папери	4	92	4
Власний капітал	14	82	4
Лізинг або оренда з правом викупу	47	51	2
Факторинг	10	86	4
Інші джерела фінансування	5	91	4

Джерело: складено автором на основі даних [474].

Проведене дослідження дозволило побудувати систему методів та джерел фінансового забезпечення розвитку малих підприємств (рис. 1.20), особливістю якої є інтегрування із суб'єктами надання коштів для фінансування.

Підсумовуючи, зазначимо, що існуючі методи забезпечення розвитку малих підприємств із позицій доступності фінансування мають свої переваги і недоліки. В Україні більш розповсюдженими є методи самофінансування, в той час як в зарубіжних країн пріоритети надається зовнішньому фінансуванню, особливо використанню кредитних послуг. Все це пов'язано з фінансовими умовами, що створені в країні для ведення і розвитку бізнесу, а також з рівнем невизначеності економічного середовища, що на них впливає.

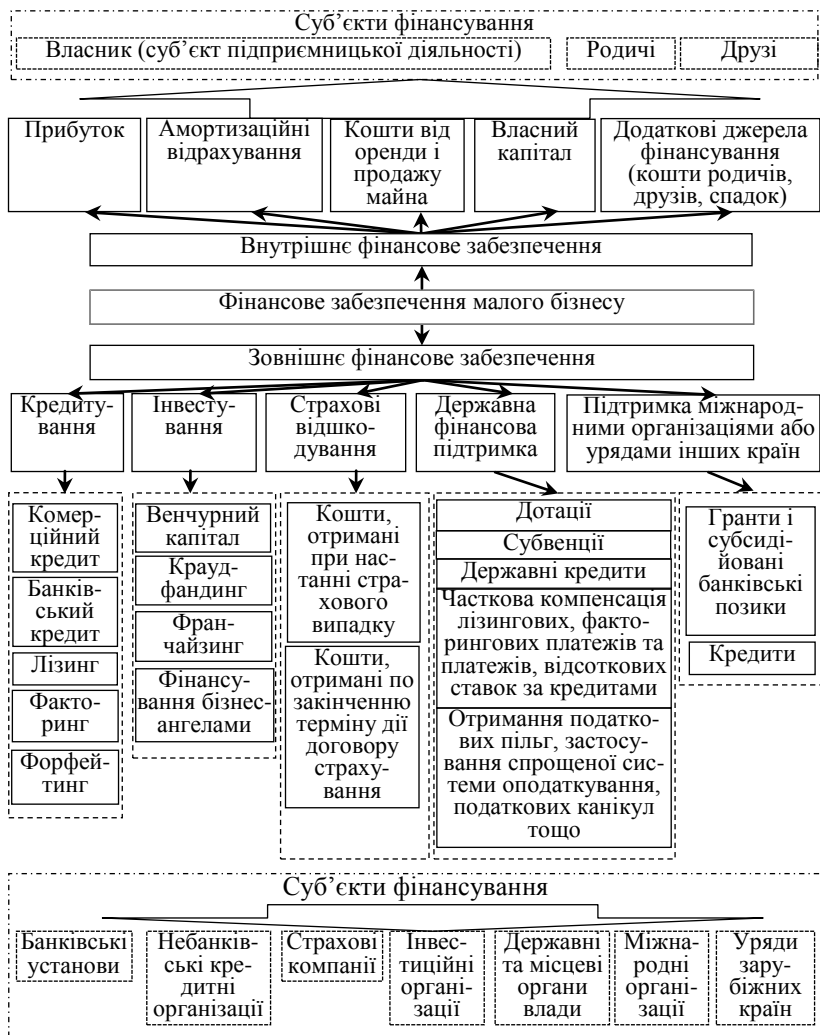


Рисунок 1.20 – Інтегрованість методів та джерел формування фінансового забезпечення малих підприємств із суб'єктами фінансування

Джерело: складено автором.

У цілому побудова ієрархії цілей розвитку малих підприємств крізь призму видового забезпечення сприяла обґрунтуванню концепції дослідження розвитку малих підприємств через дослідження та оцінку видового забезпечення із врахуванням градації зростання пріоритетності складових. На рис. 1.21 визначена концепція дослідження забезпечення розвитку малих підприємств, яка є обґрунтуванням подальшої структурної побудови дослідження, визначає процеси, методологію дослідження, принципи та методи оцінки.

Підводячи підсумок проведеному системному опису концептуальних засад забезпечення розвитку малих підприємств, у розділі досліджено теоретичні засади та закономірності діяльності малих підприємств. Аналізуючи та оцінюючи основні переваги досвіду Європейського Союзу в розвитку малих підприємств, визначено можливості його синхронізації в українські реалії функціонування малого підприємництва. У результаті дослідження визнано необхідність приведення українських стандартів підприємництва до європейських норм; встановлено критерії синхронізації практики фінансового забезпечення малого бізнесу; досліджено «якісну структуру» сфери малих підприємств України та Європейського союзу; ідентифіковано пріоритетні галузі діяльності у сфері малого бізнесу. Проведений аналіз дозволив виділити перелік перешкод, що заважають синхронізації українських стандартів з європейськими стандартами ведення малого бізнесу.

Акцентовано увагу на необхідність об'єктивного та прозорого моніторингу стану малого бізнесу та визначено, що дослідження, проведені зарубіжними організаціями щодо стану та рівня розвитку малого бізнесу в Україні, є більш реалістичними ніж вітчизняні. Визначено розуміння сутності розвитку малого підприємства як сукупності взаємоузгоджених позитивних змін у кількісних та якісних характеристиках функціонування підприємства на відповідному етапі життєвого циклу, що сприяє подоланню проблем та суперечностей, врахуванню ризиків функціонування підприємства та удосконаленню усіх компонент забезпечення розвитку та запропоновано концепцію дослідження забезпечення розвитку малих підприємств, що є підґрунтям для подальшого комплексного аналізу та оцінки видового забезпечення.



Рисунок 1.21 – Концепція дослідження забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором.

Продовж. рис. 1.21



РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО, ІНФОРМАЦІЙНОГО, ВИРОБНИЧОГО ТА КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Моніторинг нормативно-правового та інформаційного забезпечення розвитку малих підприємств

Нормативно-правове поле функціонування малих підприємств не тільки окреслює умови діяльності, а й є суттєвим чинником впливу на їх розвиток. За твердженням Качалая В. В., нормативно-правове забезпечення є сукупністю нормативно-правових актів найвищих гілок влади у державі, Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств і, власне, кожного підприємства зокрема, які забезпечують повноцінне функціонування та динамічний розвиток [130, с. 51]. Існує погляд, що інформаційно-правове забезпечення визначається як сукупність методів і способів, які є основою ухвалення управлінських рішень [223, с. 155]. Погоджуємося з цим і акцентуємо увагу на тому, що кожне управлінське рішення має бути економічно обґрунтованим й базуватися на врахуванні нормативно-правових аспектів, що повинні бути інтегровані у загальну систему управління, тому дослідження нормативно-правового забезпечення малих підприємств, на наш погляд, базується на аналізі основних етапів інституційного розвитку діяльності малих підприємств, ключових аспектах законодавства та їх впливу на виникнення у малих підприємств певних закономірностей розвитку.

Так, становлення законодавчого підґрунтя діяльності малого підприємництва почалося після визнання незалежності України у 1991 році з прийняттям закону «Про підприємництво». Умовно становлення нормативно-правового забезпечення розвитку малих підприємств можна поділити на 2 етапи – з 1991 по 2002 рік (табл. 2.1) та з 2003 року і дотепер. Вважаємо, що переломним моментом у розвитку малих підприємств став 2003 рік.

Таблиця 2.1 – Формування законодавчого підґрунтя діяльності малого бізнесу в Україні у 1991–2000 роках

Назва законодавчого акту та дата затвердження	Основні положення щодо діяльності малого бізнесу
Закон України «Про підприємства в Україні» від 7 лютого та 27 березня 1991 р. (втратив чинність) [273]	Визначає види і організаційні форми підприємств, правила їх створення, реєстрації, реорганізації і ліквідації, організаційний механізм здійснення ними підприємницької діяльності в умовах переходу до ринкової економіки; спрямований на забезпечення самостійності підприємств, визначає їх права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими суб'єктами економіки
Закон України «Про власність» від 7 лютого 1991 р. (втратив чинність) [258]	Забезпечує вільне економічне використання природного, економічного, науково-технічного та культурного потенціалів республіки для підприємств
Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» від 6 березня 1992 р. (чинний) [275]	Реалізує державну політику, спрямовану на захист і підтримку підприємництва, створення правових і організаційно-економічних умов для його розвитку та формування механізму державного регулювання і координації підприємницької діяльності
Постанова КМУ «Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні», 17 березня 1993 р. (втратила чинність) [276]	Сприяє розвитку ринкових відносин та виходу України з економічної кризи
Постанова КМУ «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» 3 квітня 1996 р. (втратила чинність) [267]	Визначає основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу, які передбачаються Урядом у сфері малого підприємництва з урахуванням державних інтересів та пріоритетів

Продовж. табл. 2.1

Назва законодавчого акту та дата затвердження	Основні положення щодо діяльності малого бізнесу
Постанова КМУ «Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997–1998 роки» 29 січня 1997 р. (чинна) [277]	Забезпечує сталий розвиток малого підприємництва як невід’ємного сектора ринкової економіки та створення нових робочих місць
Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23 березня 1996 р. (втратив чинність) [272]	Визначає порядок патентування торговельної діяльності за готівкові кошти, а також з використанням інших форм розрахунків та кредитних карток, діяльності у сфері торгівлі іноземною валютою, діяльності з надання послуг у сфері грального бізнесу та побутових послуг, що провадиться суб’єктами підприємницької діяльності
Угода «Про підтримку і розвиток малого підприємництва в державах-учасниках СНД» від 17 січня 1997 р. (чинна) [274]	Визначає напрями співробітництва цих країн: сприяє формуванню комплексної системи державної і громадської підтримки суб’єктів малого підприємництва; участі у створенні міждержавних і національних кредитно-фінансових інститутів, лізингових, інвестиційних та інших фондів і структур для стійкого розвитку малого підприємництва
Указ Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» від 3 лютого 1998 р. (втратив чинність). [281]	Визначає основні принципи політики дерегулювання підприємницької діяльності і зниження державного втручання у справи підприємців (спрощення процедури реєстрації суб’єктів підприємницької діяльності; скорочення переліку видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню та патентуванню тощо; ліміти проведення перевірок та контролю за діяльністю суб’єктів підприємницької діяльності; спрощення процедури митного оформлення вантажів при здійсненні експортно-імпортних операцій; забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності)

Назва законодавчого акту та дата затвердження	Основні положення щодо діяльності малого бізнесу
Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12 травня 1998 р. (втратив чинність) [260]	Реалізує державну політику з питань розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей в розвитку національної економіки
Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 3 липня 1998 р. (втратив чинність) [280]	Визначає основні принципи запровадження спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва; визначає критерії застосування спрощеної системи оподаткування, визначає ставки єдиного податку
Указ Президента України «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності» від 23 липня 1998 р. (чинний) [261]	Зменшує втручання державних органів у підприємницьку діяльність
Постанова КМУ «Про Німецько-Український фонд», 19 квітня 1999 р. (чинна) [271]	Посилює конкурентоспроможність приватних малих і середніх підприємств шляхом їх фінансування через надання визначеними українськими комерційними банками кредитів за рахунок коштів Німецько-Український фонду
Указ Президента України «Про утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва», від 20 травня 1999 р. (втратила чинність) [269]	Визначає основні засади утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва (надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, суб'єктам малого і середнього підприємництва, переважно виробничої сфери, за рахунок власних коштів, а також консультаційних та інших послуг з фінансування діяльності цих суб'єктів; надання гарантій комерційним банкам щодо повернення суб'єктами підприємництва отриманих кредитів)

Продовж. табл. 2.1

Назва законодавчого акту та дата затвердження	Основні положення щодо діяльності малого бізнесу
Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 р. (чинний) [282]	Визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування
Указ Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» від 22 січня 2000 р. (втратив чинність) [262]	Визначає єдину державну регуляторну політику, спрямовану на досягнення оптимального рівня регулювання підприємництва, усунення правових, економічних і адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність, а також основні принципи впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності
Закон України «Про державну підтримку малого підприємства» від 19 жовтня 2000 р. (втратив чинність) [260]	Визначає правові основи державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності з метою швидшого виходу з економічної кризи і створення умов для запровадження ринкових реформ; а також містить перелік суб'єктів малого підприємництва
Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємства в Україні» від 21 грудня 2000 р., (чинний) [270]	Спрямований на створення належних умов для реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення благополуччя громадян України шляхом залучення широких мас населення до такої діяльності

Джерело: складено автором.

З прийняттям у 2003 році Господарського кодексу в Україні визначено правові основи господарської діяльності суб'єктів підприємництва різних форм власності, окресливши чіткі критерії віднесення їх до груп малого, середнього чи великого підприємництва. Вказані критерії ще декілька разів переглядались (у 2003 році до малого підприємництва віднесено юридичних та фізичних осіб, обсяг валового доходу від реалізації продукції яких складає до 500 тис. євро; в 2008 році – до 70 млн грн; з 2012 року і дотепер – до 10 млн євро).

Протягом 2003–2007 років до світової фінансової кризи було зроблено незначні кроки у розвиток малих підприємств, зокрема прийнято закони: «Про дозвільну систему у Сфері господарської діяльності», «Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»; «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» та Указ Президента «Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств».

Починаючи з 2008 року, коли у зв'язку з кризовими явищами економіки мале підприємництво масово почало припиняти свою діяльність, перед урядом постало завдання підтримки його розвитку. Першими кроками у цьому напрямі стало впровадження законодавчих актів: Закону України «Про внесення до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні»; Постанови КМУ «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення». Це стало початком деякого покращення діяльності малих підприємств, про що свідчить і зниження збитковості (рис. 2.1).

З прийняттям у 2012 році Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» внесено зміни до Господарського кодексу України в частині визначення понять суб'єктів великого, малого та середнього підприємництва.



Рисунок 2.1 – Вплив змін у законодавстві щодо забезпечення розвитку малого підприємництва на фінансовий результат від їх діяльності

Джерело: складено автором на основі даних [106].

Умовні позначення: 1 – прийняття Господарського кодексу; 2 – Закон України «Про дозвільну систему у Сфері господарської діяльності»; 3 – Закони України: «Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»; «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»; 4 – Укази Президента «Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств»; «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності»; 5 – Закон України «Про внесення до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні»; Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитування проєктів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення»; 6 – Постанова КМУ «Про деякі питання надання суб'єктам малого та середнього підприємництва кредитно-гарантійної підтримки»; Податковий кодекс України; 7 – «Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»; 8 – Закон «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»; 9 – Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставок окремих податків і податкових пільг»; 10 – Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні; Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження втручання у діяльність суб'єктів господарювання»; Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення порядку відкриття бізнесу; 11 – Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків; Про ратифікацію Фінансової угоди (Проект «Основний кредит для малих та середніх підприємств та компаній з середнім рівнем капіталізації») між Україною та Європейським інвестиційним банком; Про внесення змін до статті 69 Податкового кодексу України щодо спрощення умов ведення бізнесу; Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція); 12 – Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року; 13 – Про утворення Офісу розвитку малого і середнього підприємництва при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України; Деякі питання реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року.

Розвиток суб'єктів малого й середнього бізнесу в Україні відбувається у складних макроекономічних умовах на тлі суттєвого згортання внутрішнього ринку. Погоджуємося з думкою Луїсаван Ширца, що такі макроекономічні фактори як безробіття, рівень інфляції та банківські процентні ставки суттєво впливають на економічне становище малого бізнесу [451]. Згідно з даними Державного комітету статистики у 2017 році в Україні налічувалось 1 789 406 суб'єктів підприємництва, з яких 1 737 082 суб'єкти мікропідприємництва [109]. При цьому сальдо їх фінансового результату є від'ємним, на противагу великим підприємствам. Це свідчить про неефективність фінансового механізму діяльності малих підприємств та недосконалість забезпечення їх діяльності. До того ж протягом останніх років державна фінансова політика у сфері малого бізнесу не тільки не спрямована на підтримку підприємств, але й навпаки досить часто гальмує його розвиток.

Так, результати дослідження свідчать, що у періоди з 2002 по 2004 рік та з 2005 по 2007 рік, коли втручання держави у діяльність малого підприємництва були мінімальними, спостерігається стабільність їх розвитку. В той же час, прийняття Податкового кодексу, основною метою якого є сприяння розвитку підприємству, навпаки спричинило погіршення діяльності підприємств. Разом з тим, відповіддю на питання, чому при постійній збитковості діяльності суб'єктів малого бізнесу їх кількість з кожним роком зростає (у 2002 році налічувалося 35 7791 од., станом на кінець 2017 року – 1 789 406 од. [109]), є чітка залежність, що спостерігається між фінансовим результатом до оподаткування малого підприємництва та рівнем тіньової економіки України.

У роки максимальної збитковості малого бізнесу спостерігається зростання частки тінізованої економіки. Тобто, надмірний податковий тягар, неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності змушують мале підприємство переходити в тінь. Особливо тяжким для малих підприємств став 2014 рік, протягом якого фінансовий результатів від оподаткування знизився з (–9 254 млн грн) до (–175 262,4 млн грн).

При цьому, як не парадоксально, саме цей рік був «багатим» на зміни у законодавстві (було затверджено низку законодавчих актів: «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні»; «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження втручання у діяльність суб'єктів господарювання»; «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення порядку відкриття бізнесу».

У цілому дослідження основних етапів інституційного розвитку діяльності малих підприємств в умовах невизначеності економічної політики показали, що постійні зміни у законодавстві та економічному середовищі країни, спрямовані на компромісне вирішення проблеми взаємодії держави і малого підприємництва, не тільки не сприяють розвитку малих підприємств, а й негативно впливають на зменшення основних показників розвитку малих підприємств: обсягу виробництва, сальдо фінансового результату.

Бізнес-цикли малих підприємств супроводжуються часовими диспропорціями попиту і пропозиції на товари та послуги, що спричинює наявність розбіжностей в обсягах необхідних для розвитку ресурсів (фінансових, трудових, виробничих тощо) та фактично використовуваних малими підприємствами. У цьому сенсі роль держави полягає в усуненні неспроможності координації, що виникає через те, що приватні економічні агенти (банківські установи, інвестори) не схильні до ризику. Тому в періоди рецесії і стагнації повинні з'являтися ризик-нейтральні агенти, здатні згладжувати економічні цикли, тобто державні та міжнародні організації, основною функцією яких має бути забезпечення розвитку малих підприємств.

Дослідження існуючої в Україні державної та міжнародної підтримки показали, що наразі більшість програм, що пропонується в якості підтримки малих підприємств, не в змозі реагувати на нагальні їх потреби у швидких, зрозумілих й ефективних рішеннях. Для того, щоб досягнути збалансованості у взаємовідносинах між українськими малими підприємствами та державними та міжнародними організаціями підтримки необхід-

ним є розгляд зарубіжного досвіду та адаптування позитивної міжнародної практики у реаліях ведення малого бізнесу в Україні.

Досліджуючи сферу міжнародного забезпечення розвитку малого підприємництва слід зазначити, що макроекономічна політика зарубіжних країн орієнтована на економічне зростання і стабільність малих підприємств та здійснюється на двох рівнях: через діяльність країн; через програми, що реалізуються під егідою Європейського Союзу [190, с. 81] у напрямках реалізації цільових програм фінансового, інформаційного, технологічного, зовнішньоекономічного, кадрового сприяння розвитку цього сектора економіки.

У роботі запропоновано концепцію дослідження державних ініціатив країн Європейського Союзу (рис. 2.2) у сфері забезпечення розвитку малого бізнесу. Такий підхід дозволить дослідити та оцінити рівень релевантності та ефективності заходів політики країн Європейського Союзу та визначити практики, які можливі до адаптування в українських економічних умовах ведення малого бізнесу.

Досліджуючи зарубіжний досвід державної підтримки малих підприємств слід відмітити, що сучасний її стан характеризується наявністю численних інструментів підтримки, платформ та мереж на рівні Європейського Союзу, що направлені на зміцнення спроможності малих підприємств до ведення бізнесу. Першим поштовхом до створення такої системи підтримки була затверджена у 2000 році Європейська хартія для малих підприємств, яка стала основою для розвитку малих підприємств в країнах Європейського Союзу, оскільки визначила основні стратегічні напрями, до яких мають бути спрямовані зусилля інституцій підтримки бізнесу в Європейському Союзі для створення «сприятливого бізнес-середовища для малих підприємств» [422]. Основні заходи передбачають, що в центрі уваги є зусилля, пов'язані зі спрощенням законодавства Європейського Союзу (регуляторної, фіскальної та адміністративної бази), щоб забезпечити сприяння підприємництву, запровадити регуляторні зобов'язання та розширити надання електронних послуг малих підприємств від державних органів.



Рисунок 2.2 – Концепція дослідження державних законодавчих ініціатив у забезпеченні розвитку малих підприємств країн Європейського Союзу

Джерело: складено автором.

Наступним кроком у контексті прагнення до створення в Європейського Союзу світового сприятливого середовища для розвитку малих підприємств було затвердження у 2008 році Актом Європейського Союзу про малий бізнес основних заходів, покликаних на зменшення бюрократичного навантаження та спрощення існуючого законодавства. Закон про малий бізнес для Європи (далі SBA) є ініціативою Європейського Союзу щодо підтримки малого та середнього бізнесу, включає низку політичних заходів в межах організованих 10 принципів, починаючи від підприємництва та «відповідального управління» до інтернаціоналізації [423], зокрема:

- оцінка впливу на майбутні законодавчі та адміністративні ініціативи малого підприємництва («тест для малого підприємництва» [424]), враховуючи результати під час розробки законодавчих пропозицій;

- консультації із зацікавленими сторонами, включаючи організації розвитку малих підприємств, щонайменше за 8 тижнів до прийняття будь-якої законодавчої або адміністративної пропозиції, що впливає на бізнес;

- зменшення податків та зборів, а також часу, необхідного для створення бізнесу або інших пов'язаних з бізнесом процедур;

- спрощення отримання ліцензій та дозволів;

- доповнення існуючих веб-сайтів Європейського Союзу, присвячених державним закупівлям, за допомогою серії ініціатив, таких як обов'язкове оприлюднення договору про закупівлі;

- адаптація та вдосконалення законодавства про державну допомогу та закупівлі для кращого відображення потреб малих підприємств [423].

Актом про малий бізнес було окреслено ряд принципів державної підтримки, виконання яких спрямоване на підвищення ролі малого бізнесу у економічному зростанні країн Європейського Союзу (рис. 2.3). Слід акцентувати увагу на тому, що частково досліджувані принципи вже реалізуються на території України, зокрема в частині формування заходів реагування



Рисунок 2.3 – Принципи забезпечення розвитку малих підприємств країн Європейського Союзу відповідно до SBA

Джерело: складено автором на основі даних [423].

державних адміністрацій на потреби малого підприємництва та державної допомоги та державних закупівель. Однак ряд принципів є абсолютно не реалізованими та новими для України,

незважаючи на те, що вони є надзвичайно необхідними в умовах реформування підприємницької сфери. Особливо це стосується принципів «Другий шанс» та «Спочатку подумайте про малі». Так, законодавчі ініціативи України у сфері підтримки малих підприємств стосуються тих суб'єктів, які знаходяться на перших етапах життєвого циклу (зародження, становлення, розвиток), в той час як реабілітації малих підприємств-банкрутів не приділено достатньо уваги. Окрім того, при реалізації законопроектів економічних реформ, що опосередковано стосуються сфери малого бізнесу, не проводиться аналіз та оцінка впливу наслідків дії законів на діяльність малих підприємств.

Що стосується фактичного впровадження визначених принципів у країнах Європейського Союзу, то дослідження сучасного стану розподілу заходів прийнятих/реалізованих за принципами SBA засвідчили, що найменш реалізованими є заходи щодо досягнення принципів «другий шанс» та «єдиний ринок», а найбільш поширеними та впровадженими є заходи, спрямовані на сприяння підприємництву, покращення доступу до фінансів, при цьому тенденції до переважання пріоритетності цих заходів спостерігаються з початку 2011 року і дотепер (рис. 2.4).

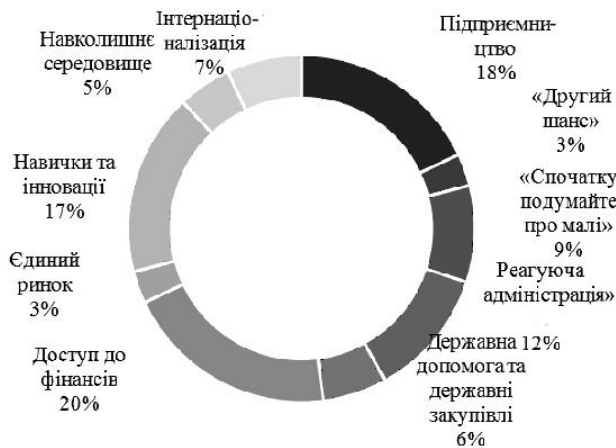


Рисунок 2.4 – Розподіл заходів прийнятих/реалізованих за принципами SBA у 2018 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [397].

Загалом проведена оцінка продуктивності реалізації програм за принципами SBA показали, що підприємництво залишається найменш реалізованим принципом діяльності, незважаючи на поточні політичні зусилля в цій сфері в більшості країн-членів Європейського Союзу. Принцип єдиного ринку і, в меншій мірі, принцип навичок та інновацій, виконуються на рівні нижчому ніж середній за показниками реалізації усіх принципів (рис. 2.5).

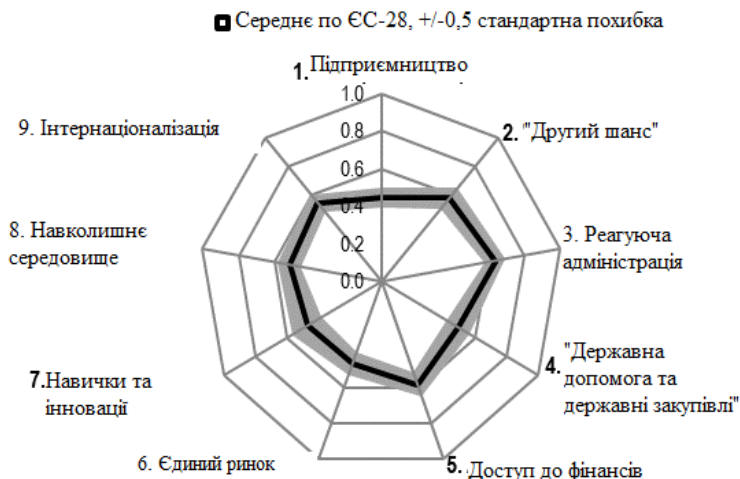


Рисунок 2.5 – Продуктивність, виміряна за показниками SBA

Джерело: складено автором на основі даних [397].

Згідно з дослідженнями Європейської комісії показник прогресу ЄС-28 за показником підприємництва істотно зріс з 2008 року [397]. Протягом поточного звітного періоду було прийнято та впроваджено понад 75 політичних заходів за принципом підприємництва. Як і в попередні роки, більшість заходів спрямована на сприяння підприємницькій свідомості.

Продовжувалося незначне зростання активності у сфері політики для підтримки трансферу бізнесу. Нещодавні приклади розвитку політики включають ініціативу Австрії «Підприємництво йде до школи», яка посилає жіночі приклади для підпри-

емців у школах для заохочення молодих потенційних підприємців, «Шкільного дня в компанії» та Мальтійського закону про сімейний бізнес, що дозволяє передавати сімейний бізнес від покоління до покоління [116].

Проте слід відмітити певну диференціацію у рівні розвитку малих підприємств за принципом підприємництва (рис. 2.6). Так, найкращі показники реалізації принципу у країн: Нідерланди, Естонія та Латвія, а найгірші – Болгарія, Хорватія та Іспанія.

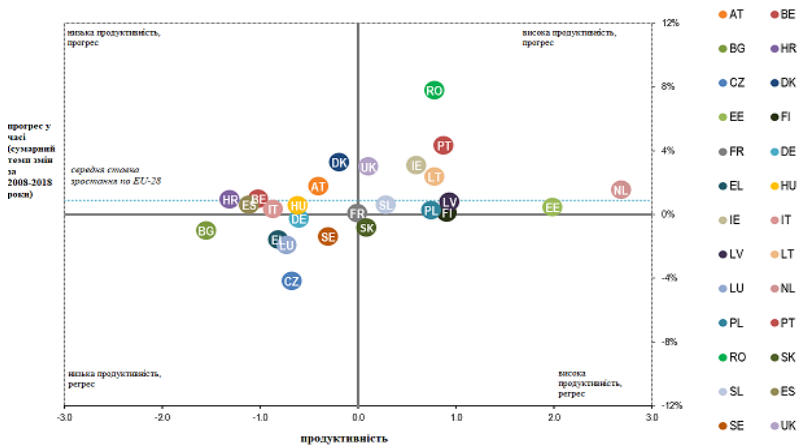


Рисунок 2.6 – Позиціонування кожної з країн-членів ЄС-28 з точки зору їхньої ефективності та прогресу в галузі малого підприємництва (2008–2018) [397]

Примітка. Скорочення назв країн відповідно до міжнародного стандарту ISO 3166-1 alpha-2 [187].

Починаючи з 2011 року, в країнах-членах Європейського Союзу було прийнято та впроваджено понад 600 політичних заходів відповідно до принципу підприємництва, спрямовані на збільшення кількості підприємців та нових компаній, причому більшість із них зосереджується на підприємницькій освіті як для викладачів, так і для студентів.

На відміну від України, де доступ до фінансів є однією із ключових проблем [397], в країнах ЄС-28 починаючи з 2008 року спостерігаються значні позитивні зрушення: бажання банків надавати кредити зросло (більш ніж удвічі з 2014 року і втричі з 2008 року); відсоток відхилених кредитних заявок та пропозицій позики з неприйнятними умовами, наданими малим підприємствам, знизився майже вдвічі з 2015 року; доступ до державної фінансової підтримки, включаючи гарантії, також збільшився більш ніж удвічі з 2014 року [116; 397; 422; 424].

Протягом поточного звітного періоду було прийнято та впроваджено близько 81 політичних заходів за принципом доступу до фінансування. Як і в попередні роки, більшість заходів склалися з програм державного фінансування для малих підприємств. Зокрема, останні приклади розвитку політики включають венчурний фонд і прискорювач «СуперАнгель» в Естонії, а також новий національний банк Нідерландів «Інвест-НЛ» як централізоване джерело венчурного капіталу, гарантії, страхування експортних кредитів тощо [116].

Експертне опитування показало, що всі країни Європейського Союзу тепер мають фінансування, спрямоване на запуск бізнесу, інновації, підтвердження концепції та комерціалізації, а також національні гранти та стартовий капітал (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Експертне опитування країн Європейського Союзу щодо доступу малих підприємств до фінансів

Питання	Кількість позитивних відповідей*	Відсоток від загальної кількості країн, %
1	2	3
Чи є доступними банківські кредити та відповідні гарантійні схеми доступу до кредиту для малих підприємств?	28	100

Продовж. табл. 2.2

1	2	3
Чи існують національні гранти та можливість залучення стартового капіталу для підтримки малих підприємств та нових компаній?	28	100
Чи є фінансування, присвячене відкриттю бізнесу, а також інноваціям, підтвердженню концепції та комерціалізації інновацій?	28	100
Чи існують фонди бізнес-ангелів і фонди венчурного капіталу?	26	92,85
Чи є фонди підтримки малого бізнесу відносно легкодоступними для малих підприємств?	23	82,14
Чи існує «універсальний ринок» для підтримки малих підприємств щодо доступу до необхідних коштів?	13	46,43
Чи існують фонди альтернативного капіталу та боргового фінансування малих підприємств?	21	75
Чи проведено аналіз банківського ринку стосовно умов мікрофінансування для конкретної групи малих підприємств?	18	64,29
Чи існує експертна група з питань альтернативного фінансування, яка б надала підтримку та керівництво?	12	42,86

Примітка. Опитування проводилося серед малих підприємств 28 країн-членів Європейського Союзу.

Джерело: складено автором на основі даних [397].

Цікавим з позиції адаптації у вітчизняній практиці є проведення тесту для малого підприємництва (SME Test), що аналізує можливі наслідки законодавчих пропозицій Європейського Союзу щодо малого бізнесу. Оцінюючи витрати та вигоди від варіантів політики, вона допомагає впровадити «Принцип мислення малих» та покращити бізнес-середовище через попередню оцінку впливу на суб'єкти підприємництва; проведення консультацій з малих підприємств; вимірювання впливу на малих підприємств (аналіз витрат та вигод); застосування заходів пом'якшення, якщо це необхідно [424].

Загалом, на сучасному етапі бізнес-середовище Європейського Союзу базується на ґрунтовному комплексному законодавстві, яке охоплює усі особливості ведення малого бізнесу. Так, наразі окремі аспекти діяльності малих підприємств відображені у 1 527 законодавчих актах Європейського Союзу, які переважно стосуються 5-ти ключових проблем: державна допомога (343 акти), конкуренція (293 акти), внутрішній ринок - принципи (217 актів), дослідження та технологічний розвиток (133 акта) та бюджет (117 актів) [116]. В той же час опитування малих підприємств України показало, що необхідність реформ саме у законодавстві (введення мораторію на зміни до економічного законодавства; зміни податкового законодавства у частині перетворення податкової на сервісну службу для платників податків та спрощення податкового адміністрування та бухгалтерського обліку; створення дієвого механізму виконання законодавчих актів [133]) є найбільш пріоритетними та очікуваними у середовищі українського підприємництва.

Інформаційне забезпечення має виняткове значення для розвитку малих підприємств в умовах сьогодення, оскільки є не тільки передумовою здійснення виробничого процесу, а й важливим ресурсом, що визначає фактори розвитку малих підприємств, його динаміку та загальну спрямованість. Можливість забезпечення діяльності результативною інформаційною системою сприятиме процесу розвитку підприємства шляхом її використання у напрямі оптимізації собівартості та цін на продукцію, зниження витрат на виробництво, підвищення продуктивності управлінського персоналу та зростанню рівня конкурентоспроможності підприємства. Більшість авторів (табл. 2.3) визначають «інформаційне забезпечення» як статичне поняття (наявність та сукупність інформаційних ресурсів).

Проте влучним є зауваження, що інформаційне забезпечення залежить не тільки від наявності інформаційних ресурсів, а й від можливостей впровадження інформаційних інновацій, впорядкування інформаційних потоків, від вирішення проблем їх ефективної інформаційної взаємодії на ринку [161, с. 174].

Таблиця 2.3 – Погляди вчених на категоріально-понятійний апарат «інформаційне забезпечення розвитку підприємств»

Джерело	Визначення	Підхід до визначення	Ключові характеристики
Босак І. П. [27]	Інформаційне забезпечення – наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься у базах даних інформаційних систем	Статичний	Наявність інформації
Лаврук Л. В., Лаврук О. С. [161, с. 173]	Інформаційне забезпечення системи управління підприємством – сукупність інформаційних ресурсів, методів та способів їх організації, які необхідні для реалізації виробничих та управлінських процедур та забезпечують його фінансово-господарську діяльність	Статичне	Сукупність інформаційних ресурсів, методів та способів їх організації
Гнип Н. О. [51, с. 43]	Інформаційне забезпечення – це процес постачання інформації будь-якого виду (структурована або неструктурована) та створення умов для доступу до неї	Динамічне	Процес постачання інформації
Скрипник О. А. [306, с. 86]	Основною метою управління інформаційним забезпеченням підприємства є своєчасне надання користувачам (різних рівнів) достовірної і оперативної інформації для прийняття управлінських рішень	Динамічне	Надання інформації
Старенька О. М. [313]	Інформаційне забезпечення управління – це сукупність реалізованих рішень щодо обсягів інформації, її якісного та кількісного складу, розміщення і форм організації	Статичне	Сукупність рішень щодо обсягу інформації
Мандражи З. Р. [173]	Інформаційне забезпечення – інформація про поточний стан внутрішнього і зовнішнього середовища, перспективи розвитку підприємства	Статичне	Інформація

Джерело: складено автором.

Окрім цього, вважаємо, що важливим аспектом є виділення у складі інформаційного забезпечення такої компоненти як забезпечення інформаційними технологіями, що в умовах інформатизації суспільства відкривають нові перспективи для малих підприємств. Проектування існуючих підходів до визначення поняття «інформаційне забезпечення» (табл. 2.3) на сферу малого бізнесу сприяло формулюванню сутності понятійно-категоріального апарату як процесу забезпечення підприємств інформаційними ресурсами та технологіями, використання яких дозволяє підвищити якість та інноваційність виробничого процесу, сприяє підтримці конкурентних переваг і, як наслідок, веде до прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо розвитку підприємства.

Якість інформації є визначальним фактором обґрунтованого прийнятого рішення та ефективності фінансового менеджменту. Серед зацікавлених в інформаційному забезпеченні малих підприємств користувачів (керівники, інвестори, банки, покупці, постачальники, державні та місцеві органи), слід виділити важливість надання якісної інформації саме інвесторам та кредиторам, оскільки вони є джерелом фінансових управлінських рішень у подоланні визначених у першому розділі нами актуальних перешкод веденню та розвитку. Суттєвою в процесі реалізації заходів щодо розвитку малих підприємств постає проблема інформаційної асиметрії при фінансовій взаємодії фактичного або потенційного кредитора (інвестора) та суб'єкта малого бізнесу, що спричинена відсутністю єдиних інформаційних баз, значними витратами на отримання інформації, недостовірністю, неповною та непрозорістю наданої кредиторам інформації. Недостатній обсяг отриманої інформації несе великі ризики та зменшує бажання кредиторів для вливання коштів на ранній стадії фінансування бізнес-проектів.

Здатність фірм отримати доступ до капіталу з різних джерел залежить перш за все від ступеня інформаційної асиметрії, з якою стикаються інвестори та кредитори [413]. Феномен інформаційної асиметрії досить детально досліджувався зарубіжними вченими.

Так, вперше наявність факту інформаційної переваги одних суб'єктів взаємодії над іншими було описано у наукових працях американських вчених Акерлофа Д. А., Спенса М. й Стигліца Д., які визначили, що інформація, якою володіють суб'єкти фінансових відносин деформована: керівники підприємств є більш інформовані, ніж потенційні інвестори, а акціонери та фактичні інвестори визначають цілі організації крізь призму особистих інтересів [399; 472; 473]. Акерлоф Дж. стверджував, що наявність асиметричної інформації може призвести до виходу з ринку тих інвесторів, що прагнуть уникнути ризику [399]. Спенс М., та Стигліц Дж. довели, що усунення інформаційної асиметрії позитивно впливають на кінцеві результати діяльності суб'єктів підприємництва [472; 473]. При чому Стигліц Дж. акцентував увагу на тому, що інколи учасникам фінансових відносин є вигідно користуватися неповною інформацією. Зокрема, в тому випадку, коли асиметричність інформації у сукупності із неправильним вибором організаційної схеми сприяє реалізації малопривабливих проектів, в той час як перспективні проекти відхиляються [473, с. 214]. Коли інформаційні ресурси є асиметричними, це перешкоджають досягненню оптимального розподілу ресурсів [479].

Церал М., Єркоюнса Дж. А., Шехаб Е. визначають інформаційну асиметрію як ситуацію, в якій відповідні учасники мають різний обсяг та якість інформації про виконання проекту чи контракту [466]. При цьому Дехлер Т, Зелвегер Т. стверджують, що інформаційна асиметрія настає тоді, коли знання про проект однієї сторони є меншими, від іншої сторони, що спричинено приховуванням справжніх намірів та запланованих дій контрагента [414]. Зазвичай ці асиметрії виникають як наслідок конфіденційності корисної інформації чи навмисного обману та надання недостатньої інформації [409].

Серед українських науковців також є ряд вчених, що намагалися дослідити проблему та наслідки асиметричності інформації. Так, Михайловська О. В. акцентує увагу на тому, що як і будь-які асиметрії, асиметрії в інформаційному просторі впливатимуть на рішення інвесторів в аспекті регіонів і об'єктів здійс-

нення інвестицій, тому дослідження такого впливу є важливим не лише з теоретичної, а й з практичної точки зору, так як для кожної країни, незалежно від рівня її розвитку, залучення максимальної кількості потоків іноземних інвестицій є одним з пріоритетних завдань [185, с. 21]. Бабіченко В. В. зазначає, що асиметрія інформації, яка виникає у фінансових відносинах, призводить до зростання трансакційних витрат, а на рівні відносин «уряд – виборці» – до зловживання владою та нехтування принципами економічної ефективності й соціальної справедливості [14, с. 187]. Кравчук Г. В. звертає увагу на те, що інформаційна асиметрія та її наслідки призводять до деформації ринкового механізму, ставлячи під сумнів принципову можливість його ефектної дії, оскільки заперечується базова передумова класичної економічної теорії – рівність інформації між учасниками економічних відносин. Інформаційна асиметрія підвищує витратність економічної діяльності, а головне, з позиції фінансової безпеки, значно знижує рівень довіри між учасниками фінансових відносин.

Сисоєвою Л. Ю. виділено ряд специфічних ознак, що визначають інформаційну асиметрію на ринку: двосторонній характер неналежного розкриття інформації; погіршення макроекономічної кон'юнктури; навмисне приховування правдивої інформації та створення «інформаційних бар'єрів», а також різного роду підходи до «відбору інформації» на ринку [305, с. 66]. При цьому Євдокимов В. В. стверджує, що коли основним користувачем інформації виступає держава, підприємство прагне показати якомога нижчі фінансові результати з метою зниження бази оподаткування, що призводить до низької інвестиційної привабливості підприємств, зниження офіційної заробітної плати (іноді до мінімуму), яка нараховується та виплачується працівникам тощо [83, с. 138].

Проблематика мінімізації інформаційної асиметрії і наразі є актуальною в наукових колах. Зокрема, Бабінською С. Я. виділено ряд загальних заходів нейтралізації асиметрії інформації, таких як: ринкові сигнали (відповідно до теорії «ринкових сигналів» М. Спенса), здійснення державного контролю за якістю

товарів та послуг, залучення у процес реалізації інноваційних проектів банків, венчурних фірм [13, с. 6]. Колективом авторів на чолі з Кравчуком Г. В. також серед методів боротьби із інформаційною асиметрією виділяється «теорія ринкових сигналів» м. Спенса, поряд із такими альтернативними методами як: застосування інструментів суб'єктів підприємництва (санкції, застава майна, боргові контракти тощо); методи державного регулювання; методи інформаційної природи походження (наприклад, створення різного роду спеціалізованих баз даних (кредитні та страхові історії, реєстри автомобільних та інших правопорушень тощо) [145, с. 215–217]. При цьому ряд авторів [172; 241] вважають, що наявність міжнародних рейтингів у сфері інвестиційного клімату країни також значно зменшує інформаційну асиметрію, підвищує привабливість інвестиційних проектів, нейтралізують рівень ризику неправильного вибору та є ефективними інструментами, що сприяють елімінуванню інформаційної асиметрії, а велика кількість методик ранжування дозволяє інвестору отримати інформацію стосовно всіх аспектів інвестиційної привабливості країни. Так, Пластун О. Л. та Дудкін О. В. зазначають, що до процесів усунення інформаційної асиметрії на мікрорівні належить проведення заходів щодо інформування споживачів про характеристики продукції і особливості діяльності фірми, а на макрорівні – складання міжнародних рейтингів, що оцінюють інвестиційні ризики [241, с. 191]. Макаренко О. І. та Погорілий Д. В. стверджують, що визначальною рисою міжнародних індексів, які є бенчмарками для прийняття рішень інвесторами у сегменті сталих інвестицій, виступає здатність до зменшення моральних ризиків та несприятливого відбору як проявів інформаційної асиметрії серед учасників фінансового ринку [172, с. 46]. Саме асиметрія інформації є головною причиною недовіри потенційних інвесторів у сферу малого бізнесу, а недостатній рівень розкриття інформації, що міститься у фінансовій звітності, унеможливує відображення реального стану сектору малого бізнесу державними органами на макрорівні.

Зважаючи на важливість усунення інформаційної асиметрії в процесі взаємодії малих підприємств та потенційних кредиторів та інвесторів, у роботі поставлено за мету проведення експе-

рименту щодо визначення вагомості міжнародних рейтингів у зменшенні асиметричності інформації як сигналів первинної інформації оцінки доцільності інвестування та кредитування, дослідження повноти, адекватності та реалістичності існуючих міжнародних рейтингів у сфері фінансових відносин інвесторів та малих підприємств.

Вихід України на європейський ринок створює привабливі можливості до залучення іноземних інвестицій у фінансування та розвиток малого бізнесу. Проте існування асиметричної поінформованості, яка виникає не тільки в процесі реалізації інвестиційного проекту, а навіть на початковій стадії дослідження інвестиційного клімату знижує можливості отримання достатнього обсягу необхідної інформації для прийняття позитивного оптимального рішення про інвестування (рис. 2.7).

Погоджуємося з твердженням Пластуна О. Л. та Дудкіна О. В., що неспроможність внаслідок обмежених ресурсів в повному обсязі оцінити всю можливу інформацію щодо потенційних об'єктів інвестування спричинює звернення до ряду рейтингів, індексів конкурентоспроможності, інвестиційної та ділової привабливості країн, регіонів, компаній, що дозволяє інвестиційним компаніям уточнювати власні прогнози та оцінки та спрощує прийняття інвестиційних рішень [241, с. 192].

Проблема постає вже на етапі дослідження інвестиційної привабливості країни, яка відображена у рейтингах та індексах, що розраховуються вітчизняними та міжнародними організаціями та є першими сигнальними критеріями вибору. Цілком справедливо стверджують автори Пластун О. Л. та Дудкін О. В., що складання міжнародних рейтингів, які оцінюють інвестиційні ризики, покликане усунути інформаційні диспропорції на макrorівні [241, с. 191]. Проте вважаємо, що залишається можливість маневрування деякими індикаторами, які входять до розрахунку індексів і завідомо викривляють реалістичність результатів рейтингів. Так, враховуючи, що уряд України наразі прикладає усі зусилля, щоб якнайскоріше потрапити до європейської спільноти, це супроводжується проведенням великої кількості реформ, які хоча б номінально дають змогу підвищити позицію країни у різних рейтингах.



Рисунок 2.7 – Теоретичне представлення асиметричності інформації потенційного інвестора (кредитора) та малих підприємств

Джерело: складено автором.

Як приклад можемо виділити деякі заходи податкової реформи стосовно скорочення кількості податків, що номінально мали сприяти зменшенню податкового навантаження на суб'єктів підприємництва, наслідком чого стало підвищення місця України у рейтингу ведення бізнесу. Проте фактично ці заходи не мали значного впливу на зменшення обсягу податкових платежів, оскільки ряд податків було згруповано, зокрема податок на землю та податок на нерухоме майно було об'єднано в один без зниження ставки за ними.

Для того, щоб довести справедливість твердження, що інформаційна асиметричність при фінансовій взаємодії інвестора (кредитора) та малих підприємств виникає вже на стадії обробки та аналізу первинної інформації щодо сприятливості економічного середовища, яка відображається крізь призму індексів, пропонуємо провести експеримент, суть якого полягає у порівнянні значення міжнародних рейтингів з фактичним баченням українських суб'єктів малого підприємництва наявних проблем та середовища функціонування малого бізнесу. Для цього, серед існуючих рейтингових показників нами обрані ті, що, на нашу думку, дають змогу відобразити аспекти розвитку малого бізнесу України та порівняти їх з експертними оцінками представників малого бізнесу.

Так, серед ключових індикаторів оцінки забезпечення регіону нами виділені наступні: індикатори індексу легкості ведення бізнесу (реєстрація бізнесу, отримання кредиту, захист міноритарних інвесторів, оподаткування) та індикатори індексу економічної свободи (індекс ефективності нормативно-правової бази, вирішення проблем неплатоспроможності, свобода бізнесу, свобода інвестицій, фінансова свобода, урядова порядність) (табл. 2.4). Як видно з даних табл. 2.4, індикатори індексу легкості ведення бізнесу характеризують Україну як достатньо розвинуту у бізнес-середовищі державу зі сприятливими умовами оподаткування та кредитування. В той же час, за індексом економічної свободи у 2018 році Україна зайняла низьке місце у рейтингу (150 місце зі 180 країн), а автори звіту оцінили стан економічної свободи в Україні як «переважно невільний».

Таблиця 2.4 – Індикатори міжнародних рейтингів, що дозволяють оцінити забезпечення розвитку малих підприємств у 2018 році

Індикатор	Значення у 100-бальній системі, Z	Оптимальне значення, O_p	Унормоване значення, N
1. Реєстрація бізнесу (1–100)	91,05	100	2,75
2. Отримання кредиту 100, в т. ч.	75	100	4,0385
– індекс рівня захисту кредитної інформації 0–12	8	12	0,12
– охоплення кредитним бюро (0–100)	47,3	100	0,03053
3. Захист міноритарних інвесторів 100	55	100	0,09772
4. Оподаткування 100, в т. ч.	80,77	100	2,34375
– платежі (кількість на рік)	5	3	1,412
– час (кількість на рік)	327,5	50	3,135
– загальна ставка податків та відрахувань (% від прибутку)	37,8	18,47	1,75
5. Індекс ефективності нормативно-правової бази	7,5	16	1,5
6. Вирішення проблем неплатоспроможності	28,24	100	1,45
7. Свобода бізнесу	62,7	100	2,75
8. Свобода інвестиції	35	100	4,0385
9. Фінансова свобода	30	100	0,12
10. Урядова порядність	29	100	0,03053

Примітка. Переведення у 5-ти бальну систему оцінки для можливості співставлення із оцінками експертів

Джерело: складено автором на основі даних [416; 442].

Тож погоджуємося з твердженням авторів, що позиції, які посідає Україна в різних міжнародних рейтингах, формують україн непривабливий імідж, і відповідно інвестори її вважають

надто ризикованою та непривабливою для інвестування країною [241, с. 198].

Для того, щоб визначити, наскільки надана інформація є асиметричною відносно бачення ситуації малими підприємствами, нами було проведено опитування серед 14 представників малого підприємництва різних сфер діяльності, яким було запропоновано оцінити вищезазначені у табл. 2.4 індикатори за шкалою від 0 до 5 (0 – найгірший показник, 5 – найкращий показник). З метою отримання достовірних результатів та виключення ймовірності помилки у результатах через можливу низьку компетентність експертів, опитування було проведене методом Дельфі, що полягає в здійсненні систематичного опитування кваліфікованих експертів, математико-статистичній обробці відповідей респондентів, корегуванні експертами своїх оцінок на основі кожного циклу обробки. Основна ідея методу полягає в отриманні взаємоузгоджених (консенсусних) висновків групи експертів щодо однієї або декількох пов'язаних між собою характеристик системи, що викликають інтерес [250, с. 17]. Як доцільно зазначають група авторів Куртов А. І., Полікашин О. В., Потіхенський А. І., Александров В. М.: метод «Дельфі» характеризується такими рисами як анонімність думок експертів; регульований зворотний зв'язок, який здійснюється аналітичною групою; груповою відповіддю, яка формується за допомогою статистичних методів та відображає узагальнену думку учасників експертизи [81, с. 119].

Процедура опитування та отримання результатів оцінки експертами забезпечення розвитку малого бізнесу України за методом Дельфі зазначена на рис. 2.8.

При виборі експертів для анкетування були обрані учасники, що мають глибокі знання та досвід у сфері малого бізнесу, що дозволило отримати об'єктивну всебічну оцінку фактичного стану малого бізнесу та підвищити ефективність та надійність наших результатів.



Рисунок 2.8 – Поступова процедура визначення асиметричності інформації між потенційними інвесторами (кредиторами) та малими підприємствами стосовно забезпечення розвитку малого бізнесу України

Джерело: складено автором.

Обробка даних, отриманих від експертів полягає у ранжуванні оцінок важливості даних експертами. Кожна оцінка, дана i -м експертом, виражається натуральним числом, при цьому сума рангів S_j , що оцінена експертами та j -ю характеристикою ($j = 1, 2, \dots, m$), виражена формулою 2.1:

$$S_j = \sum_{i=1}^n R_{ij}, \quad (2.1)$$

де R_{ij} – ранг оцінки, даної i -м експертом j -й характеристиці;
 n – кількість експертів.

На основі результатів анкетування нами сформована матриця рангів (табл. 2.5).

Враховуючи невеликий обсяг вибірки респондентів, оцінка ступеня узгодженості думок не менш важлива для наукового обґрунтування прогнозу за експертними методами. Кінцевий висновок для прийняття рішення щодо вибору найприйнятнішого фактора можливий лише за умови певного рівня узгодженості думок експертів [56, с. 98]. Тому для наукового обґрунтування прогнозу та проведення другого раунду Дельфі було проведено оцінку показника ступеня узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації (формула 2.2).

$$K_{\text{кон}} = \frac{120 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i}, \quad (2.2)$$

де $d = S_j - S_{\text{сер}}$, а $S_{\text{сер}} = IS/n$, а $T_i = \sum_{e=1}^L (t_e^3 - t_e)$ розраховується за наявності рівних рангів (n – кількість груп рівних рангів, t_e – кількість рівних рангів у кожній групі, L – кількість груп зв'язаних (однакових рангів) [56, с. 98].

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта конкордації зазначені у табл. 2.6.

Розрахуємо результати проміжних розрахунків, підставляючи в формулу коефіцієнта конкордації.

Таблиця 2.5 – Матриця рангів оцінки індикаторів, що характеризують забезпечення розвитку малих підприємств України

Індикатори	Експерти														Сума рангів, S_j	Відхилення суми від середньої суми, d_j	d_{j2}
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
1	2	3	2	1	1	1	3	2	3	2	2	0	2	2	26	-7,87	61,88
2	4	5	4	4	3	3	4	5	3	4	5	4	4	5	57	23,13	535,15
3	4	4	3	4	4	5	5	4	3	3	3	5	4	4	55	21,13	446,62
4	1	2	3	2	1	2	3	3	2	2	1	2	1	1	26	-7,87	61,88
5	1	2	3	1	1	1	2	3	3	2	1	2	2	3	27	-6,87	47,15
6	2	1	2	3	3	3	2	1	4	4	5	5	2	2	39	5,13	26,35
7	4	4	5	5	5	4	4	3	3	4	5	3	4	5	58	24,13	582,42
8	2	2	1	1	1	3	1	2	1	2	1	1	2	2	22	-11,87	140,82
9	1	1	0	0	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	16	-17,87	319,22
10	0	0	2	3	3	1	1	2	3	2	2	3	3	2	27	-6,87	47,15
11	2	3	4	3	3	4	2	3	4	4	3	2	2	3	42	8,13	66,15
12	1	1	1	0	0	0	1	1	0	2	3	1	1	0	12	-21,87	478,15
13	4	4	3	5	4	3	3	5	5	3	3	5	3	2	52	18,13	328,82
14	3	2	2	3	3	2	4	2	3	1	3	4	2	1	35	1,13	1,28
15	0	1	2	1	2	1	1	1	2	0	0	2	1	0	14	-19,87	394,68
Разом	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	508	×	3 538
Середнє значення	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	33,8	×	×

Джерело: складено автором.

Таблиця 2.6 – Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта конкордації

Експерти	Кількість груп зв'язаних (однакових рангів)	Кількість рівних рангів у кожній групі	$\sum T_i$
1 експерт	(4; 4); (1;1)	2	6
2 експерт	(2;2)	1	0
3 експерт	(3;3;3)	1	0
4 експерт	(4;4); (3;3)	2	6
5 експерт	(1;1); (1;1); (3;3)	1	0
6 експерт	–	0	0
7 експерт	(2;2)	1	0
8 експерт	(3;3); (2;2;2)	2	6
9 експерт	(3;3;3); (1;1)	2	6
10 експерт	(2;2); (4;4)	2	6
11 експерт	(1;1); (5;5); (1;1); (3;3;3;3)	4	60
12 експерт	(2;2); (1;1)	2	6
13 експерт	(4;4); (2;2); (2;2)	3	24
14 експерт	–	0	0
\sum	25	×	120
m	14	×	×
n	15	×	×

Джерело: складено автором.

$$K_{\text{кон}} = \frac{120 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i} = \frac{120 \cdot 3\,538}{14^2 (15^3 - 15) - 14 \cdot 120} = 0,646.$$

Отриманий нами коефіцієнт конкордації засвідчує неузгодженість в думках експертів, оскільки повна узгодженість думок досягається при коефіцієнті конкордації 1, а в нашому випадку він є значно меншим, то необхідно його збільшити за рахунок виключення балів того експерта, думки якого негативно впливають на узагальнену узгодженість групи. Для цього розрахуємо коефіцієнти конкордації з послідовним виключенням одного із експертів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Коефіцієнт конкордації, обчислений шляхом послідовного виключення одного з експертів

Виключення експерта	Коефіцієнт конкордації	Істотність коефіцієнта конкордації за критерієм персона	Табличне значення Персона		
			при рівні значимості 0,95	при рівні значимості 0,975	при рівні значимості 0,99
1	0,601	10,92173196	> 6,573	> 5,63	> 4,66
2	0,614	11,15150515			
3	0,634	11,52060481			
4	0,585	10,63538144			
5	0,608	11,05143643			
6	0,617	11,20538832			
7	0,630	11,45094158			
8	0,633	11,49674227			
9	0,646	11,7276701			
10	0,634	11,51290722			
11	0,664	12,06059107			
12	0,621	11,28890722			
13	0,686	12,46779381			
14	0,600	10,90556701			

Джерело: складено автором.

Отже, виключення дев'ятого, одинадцятого та тринадцятого експерта сприятливо впливає на узгодженість думок експертів. І навпаки виключення першого та останнього експерта знижує загальну узгодженість всієї групи. Отже, розрахуємо коефіцієнт

конкордації після виключення експертів для підтвердження гіпотези про їх негативний вплив на узгодженість оцінок у групі:

$$K_{\text{кон}} = \frac{120 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i} = \frac{120 \cdot 3198,6}{11^2(15^3 - 15) - 11 \cdot 30} = 0,944.$$

Як видно з результатів розрахунку, узгодженість оцінок значно підвищилась (з 0,646 до 0,944), що підтверджує необхідність формування нової групи експертів у кількості 11 респондентів (табл. 2.8).

Статистичну правдивість значення коефіцієнта конкордації перевіряється по критерію Пірсона X_p^2 (формула 2.3):

$$X_p^2 = \frac{12 \sum_{j=1}^n d_j^2}{\left[mn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i \right]}. \quad (2.3)$$

Так, відповідно до наших розрахунків:

$$X_p^2 = \frac{12 \cdot 3538}{\left[14 \cdot 15(15+1) - \frac{1}{15-1} 30 \right]} = 12,64.$$

Розраховане значення X_p^2 співставляється з табличним значенням $X_{\text{таб}}^2$ для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності ($P=0,95$ або $P=0,99$). Якщо $X_p^2 > X_{\text{таб}}^2$, то коефіцієнт конкордації істотний, якщо ж $X_p^2 < X_{\text{таб}}^2$, то необхідно збільшити кількість експертів. Для наведеного випадку при 15–1 ступенів свободи та $P=0,95$ $X_{\text{таб}}^2 = 5,63$, а для $P=0,99$ $X_{\text{таб}}^2 = 4,66$.

У нашому випадку $X_p^2 > X_{\text{таб}}^2$, отже, коефіцієнт конкордації статистично істотний, що свідчить про достатність числа опитованих респондентів для отримання реалістичного узгодженого результату.

Таблиця 2.8 – Результати опитування у другому раунді методу Дельфі

Фактори	Експерти												Сума рангів, S_j	Відхилення суми від середньої суми, d_j	d_2	Зважена бальна оцінка
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	14				
1	2	3	2	1	1	1	3	2	3	2	0	2	22	-11,87	140,82	1,57
2	4	5	4	4	3	3	4	5	3	4	4	5	48	14,13	199,75	3,43
3	4	4	3	4	4	5	5	4	3	3	5	4	48	14,13	199,75	3,43
4	1	2	3	2	1	2	3	3	2	2	2	1	24	-9,87	97,35	1,71
5	1	2	3	1	1	1	2	3	3	2	2	3	24	-9,87	97,35	1,71
6	2	1	2	3	3	3	2	1	4	4	5	2	32	-1,87	3,48	2,29
7	4	4	5	5	5	4	4	3	3	4	3	5	49	15,13	229,02	3,50
8	2	2	1	1	1	3	1	2	1	2	1	2	19	-14,87	221,02	1,36
9	1	1	0	0	1	2	2	2	1	1	1	1	13	-20,87	435,42	0,93
10	0	0	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	22	-11,87	140,82	1,57
11	2	3	4	3	3	4	2	3	4	4	2	3	37	3,13	9,82	2,64
12	1	1	1	0	0	0	1	1	0	2	1	0	8	-25,87	669,08	0,57
13	4	4	3	5	4	3	3	5	5	3	5	2	46	12,13	147,22	3,29
14	3	2	2	3	3	2	4	2	3	1	4	1	30	-3,87	14,95	2,14
15	0	1	2	1	2	1	1	1	2	0	2	0	13	-20,87	435,42	0,93
Σ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	435	×	3 041,3	×
Середнє значення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29	×	×	×

Джерело: складено автором.

Анкетування другого раунду Дельфі відбувалося вже за кількістю експертів 11 і дало змогу отримати зважену та узгоджену бальну оцінку експертами показникам забезпечення розвитку малих підприємств в Україні. Саме отримані у другому раунді результати стали основою для порівняльних розрахунків з даними міжнародних рейтингів та дали змогу виявити існування інформаційної асиметрії (рис. 2.9) в оцінці процесу реєстрації бізнесу, механізму оподаткування, рівня свободи бізнесу; урядової порядності, захисту міноритарних інвесторів (за даними індикаторами оцінка суб'єктів малого бізнесу України є значно нижчою, за представлену у міжнародних рейтингах).

■ Унормовані значення міжнародних рейтингів ■ Бальні оцінки експертів у сфері малого бізнесу

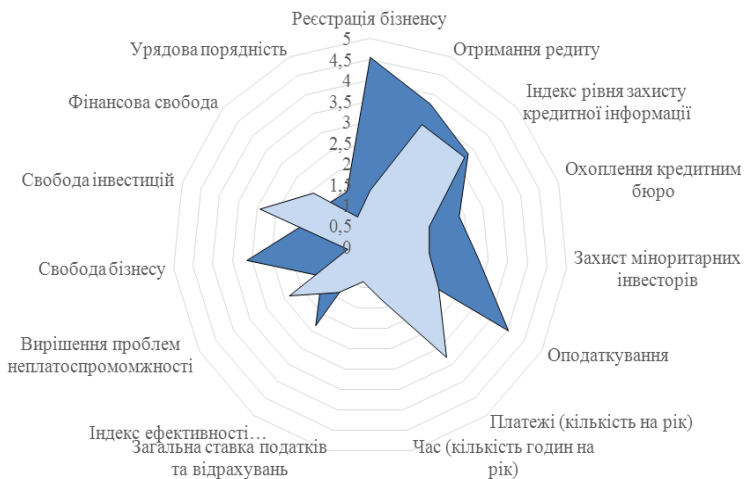


Рисунок 2.9 – Графічне відображення наявної інформаційної асиметрії між індикаторами міжнародних рейтингів та оцінками експертів у сфері малого бізнесу України

Джерело: складено автором.

Поряд з цим, за такими індикаторами як свобода інвестицій, вирішення проблем неплатоспроможності та фінансова свобода,

оцінки респондентів є вищими за заявлені у звітах міжнародних організацій.

В сучасних умовах існування інформаційної асиметрії у взаємовідносинах малих підприємств з іншими учасниками фінансового ринку негативно впливає на діяльність малого підприємництва, обмежуючи доступ до фінансового забезпечення. Відкритість і прозорість діяльності малих підприємств, формування повного доступу до результатів діяльності сприяють забезпеченню конструктивної взаємодії у досягненні ключових цілей розвитку. Тому питання досягнення транспарентності малого бізнесу є особливо актуальним на сьогодні.

Термін «транспарентність» наразі є достатньо вживаним у науковій літературі та в перекладі з англійської означає «прозорий». За твердженням Зачосової Н. В. та Куценко Д. М. транспарентність – це рівень відкритості компанії, який досягається шляхом розкриття інформації про структуру організації, ризик-менеджмент, діяльність і її результати [95, с. 60]. Потриваєва Н. В., Кореновська Т. О. визначають транспарентність як якісну характеристику інформації чи діяльності в розумінні прозорості, відкритості, гласності, публічності, підзвітності [254, с. 1170]; Єсімов С. С, та Бондаренко В. А. акцентують на тому, що транспарентність є способом забезпечення рівності прав на інформацію, участі в суспільно-політичному житті суспільства, контролю громадян щодо органів влади і управління, розвитку громадянського суспільства [89].

Як справедливо зазначає Кузьменка Д. В., усвідомлення менеджерами необхідності транспарентності бізнесу змушують їх шукати шляхи для кількісного і якісного вдосконалення розкриття звітної інформації [156]. Тому вважаємо, що транспарентність малих підприємств стосується формування прозорої актуальної та зрозумілої інформативної бази, яка знаходиться у вільному доступі та може використовуватися усіма зацікавленими особами для прийняття відповідних рішень щодо управління, інвестування тощо.

Зазначимо, що в контексті розвитку малого підприємництва України, транспарентність необхідно аналізувати в трьох векторах:

- з позиції можливості побудови інформаційної бази, яка описується характеристиками доступності, прозорості, достовірності, всеохопленості, своєчасності, відкритості;

- з погляду створення відповідного нормативно-правового регулювання, оскільки ця сфера поки є маловрегульованою в Україні та потребує розробки ряду інституційних передумов для реалізації політики інформаційної відкритості суб'єктами бізнесу в Україні;

- як сукупності відносин між різними суб'єктами малого бізнесу та іншими суб'єктами української економіки з приводу організації інституцій транспарентності тощо.

Досягнення транспарентності малого бізнесу вимагає проведення глибокого аналізу з оприлюдненням кінцевих результатів на всіх стадіях життєвого циклу підприємництва. На основі цього аналізу, інформація про розкриття або розповсюдження, про доступність або секретність, про періоди збереження, ліквідації, публікації, доступу тощо, може бути включена до будь-якого публічного запису за допомогою метаданих, і таким чином бути оприлюдненою.

Особливо необхідним є досягнення транспарентності малих підприємств при взаємодії із кредитними установами. Справедливим є твердження Кузьменка Д. В., що транспарентність бізнесу перетворюється на унікальний, хоча і досить своєрідний актив позичальника, наявність якого може бути суттєвим фактором для виділення боргового фінансування банківською установою [156]. Вважаємо, що в сучасних умовах досягнення транспарентності малого бізнесу не можливе без допомоги та втручання держави у цей процес. Так, уряд має діяти як стратегічний партнер для малих підприємств у зменшенні асиметричності інформації, що перешкоджає банку надавати кредити малим підприємствам. Ключовим на сьогодні постає питання створення такої інформативної бази, яка сприяла б вирішенню ряду завдань:

- оцінити життєздатність малого бізнесу;
- отримати достовірну оцінку кредитоспроможності малих підприємств;
- мінімізувати ризик невизначеності та можливості отримання збитку кредитними установами;
- знизити операційні витрати при дослідженні потреб фінансування малих підприємств тощо.

Враховуючи галопуючий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, вважаємо що завдання створення необмеженого інформаційного ресурсу для прийняття управлінських рішень щодо фінансового забезпечення розвитку малих підприємств є таким, що може швидко реалізуватися при мінімальних затратах. Погоджуємося з твердженням Єсімова С. С. та Бондаренко В. А., що сучасні інформаційно-комунікаційні технології містять практично необмежений управлінський ресурс і можуть виступати методом в оптимізації системи публічного управління, перетворюють управлінський процес, змінюючи традиційні інститути та механізми на нові вдосконалені й ефективні технології [89, с. 43]. Водночас значна частина нормативно-правових актів, що регулюють питання відкритості, присвячена переважно питанням доступу до інформації про діяльність органів публічного управління або інформаційної відкритості, що є лише одним з елементів відкритості системи публічного управління.

Таким чином, на національному чи регіональному рівні існують стимули для заохочення малих підприємств підвищувати прозорість до задовільного рівня, щоб допомогти акціонерам та кредиторам зробити правильні висновки щодо можливості отримання вигоди від фінансування малих підприємств.

Загалом побудова графічного образу даних інформаційної асиметрії та доведена необхідність досягнення транспарентності малого бізнесу для забезпечення його розвитку дозволила у процесі загального аналізу визначити необхідність мінімізації інформаційної асиметрії та окреслити її перспективні напрями. Так, враховуючи напрацювання науковців та провідних еконо-

містів сучасності нами виділені наступні напрями зменшення асиметричності інформації забезпечення розвитку малих підприємств в Україні:

1) створення єдиної інформаційної бази суб'єктів малого бізнесу, які відкриті для зовнішнього інвестування;

2) збільшення якості та доступності баз даних бюро кредитних історій, бюро страхових історій, біржової інформації;

3) підвищення якості державної політики у сфері регулювання бізнесу, боротьби з корупцією та хабарництвом;

4) проведення тренінгів фінансової грамотності та надання консультативної допомоги з питань процедури залучення інвестицій.

5) впровадження на загальнодержавному рівні розкриття інформації суб'єктами малого бізнесу англійською мовою з метою розширення кола користувачів нею;

6) повна автоматизація подання фінансової звітності податковим органам з метою розширення доступу до користування нею;

7) користування послугами незалежного аудитора, навіть коли немає відповідних вимог з боку державних регуляторів;

8) подолання морального ризику шляхом тісної взаємодії підприємців та інвесторів у процесі укладання контрактів;

Отже, аналіз нормативно-правового забезпечення розвитку малих підприємств сприяв виявленню негативної кореляції частоти зміни законодавства у сфері регулювання та підтримки малого бізнесу та результатів діяльності малих підприємств. Вважаємо, що адаптація зарубіжної практики законодавчих ініціатив у сфері сприяння малому підприємництву дозволить подолати визначені тенденції та сприятиме зменшенню частки тіньового малого бізнесу. При цьому дослідження інформаційного забезпечення дозволило визначити причини та наслідки інформаційної асиметрії в процесі забезпечення розвитку малих підприємств. Проведений експеримент сприяв визначенню асиметричності інформації між потенційним кредитором та суб'єктами малого бізнесу на первинному етапі дослідження інвестиційного клімату. Результати проведеного опитування, узго-

дженість і реалістичність оцінок якого було досягнення за допомогою використання методу Дельфі, дозволили обґрунтувати напрями мінімізації ризиків, пов'язаних з обмеженістю і неточністю інформації.

2.2. Дослідження виробничого забезпечення розвитку малих підприємств

Стрімкий розвиток інноваційної виробничої техніки, високих інформаційних та комунікаційних технологій, стимулює малі підприємства до активного пошуку нових шляхів, ідей, експериментів і творчих рішень у вдосконаленні свого поточного продукту, процесу, системи. При цьому у використанні інноваційних технік та технологій виробництва малі підприємства мають значну перевагу над великими – це здатність швидко адаптуватися та оновлювати своє виробниче устаткування та обладнання до більш інноваційного. На відміну від малих підприємств, великі підприємства мають виділяти більше часу та коштів на оновлення та вдосконалення своїх технологій. Влучним є зауваження Орлова В. О., що на великих підприємствах масштаб виробництва може бути настільки великим, що така переорієнтація може відбуватися тільки через закриття підприємства на тривалий строк та складний процес реорганізації, в той час як для малих підприємств інноваційна здатність визначається відносно невеликими обсягами капіталу, необхідного для освоєння інновації [201, с. 78]. Тому питання виробничого забезпечення є вкрай важливим для малих підприємств, оскільки визначає їх головну конкурентну перевагу – здатність швидкого пристосування до науково-технічного прогресу. Круш П. В. та Зеленська М. О. зазначають, що виробничий складник діяльності підприємства відповідає за виготовлення продукту встановлених характеристик і кількості з метою досягнення визначених цілей підприємства [154, с. 91]. Зокрема, за інтеграційною теорією основною метою підприємства є інтеграція процесу виробництва продукції і відшкодування витрат на виробництво спожитих виробничо ресурсів, що є обмеженими

[8]. На погляд колективу авторів (Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є.) виробничий процес підприємства характеризує основну діяльність підприємства, містить види робіт, безпосередньо пов'язані з виробленням продукції, наданням послуг та забезпеченням життєздатності організації [253].

Дискусійна позиція трактування виробничого забезпечення зумовила неоднозначність дефініцій, тому вважаємо за доцільне визначити його розуміння як процесу формування та реалізації виробничого потенціалу шляхом раціонального управління виробничими ресурсами з метою досягнення безперервної виробничої діяльності підприємства. Виробничий потенціал знаходиться в центрі дослідження науковців-економістів та розглядається як з позиції ресурсного підходу (як сукупності матеріальних, трудових ресурсів), так і результативного (можливостями забезпечення товарів і послуг відповідної якості). Зокрема, Гаєвська Л. М., Чернова О. В. досліджують виробничий потенціал як основу розвитку підприємства, стверджуючи, що головна його задача – це виготовлення продукції при мінімальних ресурсних затратах [46, с. 184]. Краснокутська Н. С. зазначає, що зміст виробничого потенціалу пов'язаний із можливостями до виробництва та реалізації підприємством товарів (послуг) необхідної якості [148, с. 50]. Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. стверджують, що виробничий потенціал підприємства – це властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, по максимуму, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної, що її виробництво забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи, продукції [15]. Петрови-чем Й. М. «виробничий потенціал» трактується як сукупність виробничих (матеріальних і трудових) ресурсів підприємства (фірми), які можуть бути використані для реалізації цілей виробничого підприємства. При цьому до виробничих ресурсів автором віднесено виробничі фонди (основні засоби та обігові кошти) – майно, робоча сила та інформація [79, с. 210]. Мете-

ленко Н. Г. до виробничих ресурсів підприємства відносить природні, трудові, матеріальні, нематеріальні, фінансові, інформаційні [182]. За твердженням Гаєвської Л. М., Чернової О. В., виробничий потенціал підприємства включає: засоби праці, трудові ресурси, технічні ресурси, енергію і інформацію [46, с. 185]. Анчишкін А. І. [1] відносить до виробничого потенціалу набір ресурсів, які у процесі виробництва приймають форму факторів виробництва [10]. Круш П. В. та Зеленська М. О. до виробничого потенціалу відносять сукупність ресурсів підприємства і комплекс можливостей щодо їх використання для виготовлення продукції необхідної кількості згідно з вимогами до якості та часу появи на ринку з метою максимального задоволення потреб та вимог споживачів [154, с. 92]. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В. та Решетняк О. О серед складових виробничого потенціалу виділяють техніку та технології, персонал та його здібності; інформацію та управління [15].

На відміну від поняття «виробничий потенціал», категорія «виробниче забезпечення» є менш дослідженою та досить часто ототожнюється із поняттям «матеріально-технічне забезпечення». З метою забезпечення чіткості наукової термінології визначаємо за доцільне провести розмежування понять «виробничого», «матеріального» та «технічного» забезпечення (табл. 2.9), які у науковій літературі досить часто вживаються як взаємозамінні категорії. Це породжує плюралізм поглядів та перешкоджає правильному розумінню їх змісту. Так, під матеріально-технічним забезпеченням авторами розуміється: процес постачання на склади підприємства чи відразу на робочі місця, відповідно до виробничих планів, необхідних матеріально-технічних ресурсів [287]; забезпеченість сировиною, матеріалами й технікою відповідно до внутрішньогосподарських потреб, що забезпечує процес реалізації місії та генеральної стратегії підприємства, а також сприяє формуванню конкурентних переваг суб'єкта господарювання [298, с. 22]; матеріальні ресурси, наявність яких є необхідною умовою організації виробничої системи, чинником визначення технічної та економічної життєздатності будь-якого підприємства [92].

Основною задачею матеріально-технічного забезпечення авторами визначається своєчасне, безперерйне та комплектне забезпечення виробництва усіма необхідними матеріальними ресурсами [287]; отримання підприємством достатньої кількості матеріальних ресурсів відповідної якості в необхідний час, у необхідному місці від надійних постачальників, за своєчасного виконання всіх своїх обов'язків та досягнення оптимальних сукупних витрат управління матеріальним потоком [92, с. 53].

Таблиця 2.9 – Порівняльна характеристика категорій «виробниче забезпечення» та «матеріально-технічне забезпечення»

Критерій порівняння	Виробниче забезпечення	Матеріально-технічне забезпечення
Підхід до розуміння сутності	Процес	Процес
Мета	Забезпечення безперервної діяльності підприємства	Забезпечення безперервної діяльності підприємства
Джерело створення	Власні та залучені кошти підприємства	Власні та залучені кошти підприємства
Завдання	Планування, організація та контроль за матеріально-технічним забезпеченням; оцінка технологічного забезпечення та підвищення рівня його інноваційності; мотивування та стимулювання кадрового виробничого забезпечення до підвищення продуктивності праці; організація заходів у сфері поліпшення та оптимізації виробничого процесу	Накопичення інформації та оцінка стану матеріальних ресурсів, матеріальності виробництва; моніторинг сировинного ринку; планування матеріальних потреб; організація постачання ресурсів; управління запасами матеріально-технічних ресурсів; контроль за ефективністю формування і використання матеріально-технічних ресурсів
Складники забезпечення	засоби праці, трудові ресурси, технічні ресурси, матеріальні ресурси; нематеріальні ресурси	технічні ресурси, матеріальні ресурси

Джерело: складено автором.

Погоджуємося з тим, що виробниче і матеріально-технічне забезпечення мають спільне завдання – забезпечення безперервності діяльності. Проте вважаємо, що категорія «виробниче забезпечення» є ширшою та охоплює більший спектр виконуваних задач.

У цілому можемо стверджувати, що виробниче забезпечення охоплює процеси матеріально-технічного забезпечення, та, окрім цього, включає в себе технології та інші нематеріальні ресурси, кадрові ресурси та засоби праці, що використовуються безпосередньо у виробничій діяльності (рис. 2.10).

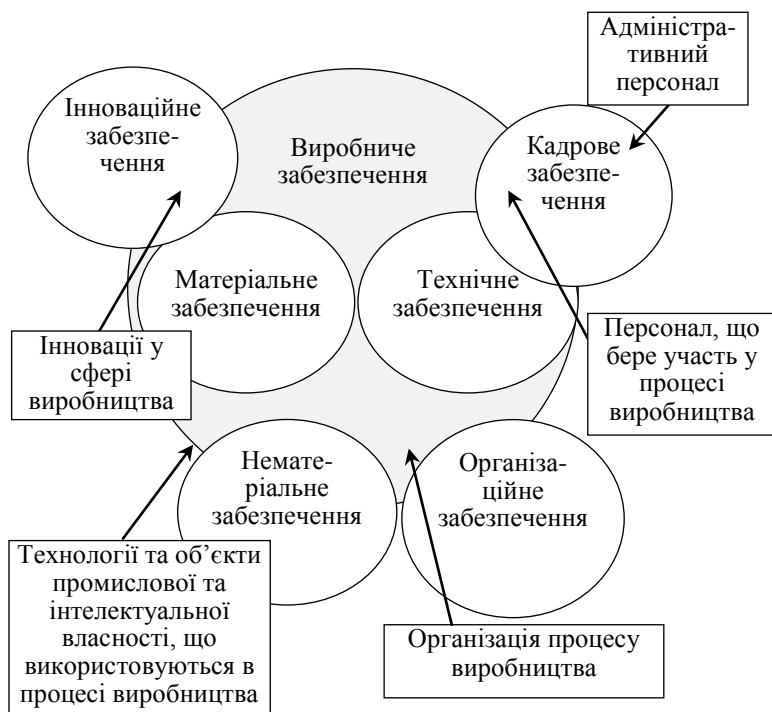


Рисунок 2. 10 – Інтеграція виробничого забезпечення з іншими видами забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором.

Виробниче забезпечення є процесом, що спрямований на досягнення відповідності критеріям:

- раціональність використання виробничих ресурсів;
- оптимальне співвідношення ресурсів;
- забезпечення постійного відтворення;
- оптимальні терміни та розміри постачання;
- забезпечення та підвищення якості;
- пошук постачальників та встановлення ефективних взаємовідносин.

Важливою складовою виробничого забезпечення є організаційне забезпечення, що являє собою систему регуляторних заходів щодо організації виробничого процесу, спрямованих на мотивування кадрового персоналу до продуктивності, створення сприятливих умов безперебійного постачання сировини, матеріалів та реалізації готової продукції (послуг) та інші заходи у сфері поліпшення та оптимізації виробничого процесу. На важливості організаційного забезпечення наголошується у роботі Капліної А. С., яка акцентує на двох підходах до визначення: з позицій структурного підходу (створення сприятливих рамкових умов за допомогою змін в організаційному регулюванні) та з позицій кадрового підходу (заходи із розвитку персоналу і стимулюванням їхньої готовності до прийняття і здійснення змін) [128, с. 29]. Шимановська-Діанич Л. М. та Власенко В. А. зазначають, що це діяльність, яка має своєю метою зміну основних аспектів організації, спрямованих на підвищення її ефективності [386].

Важливість оцінювання рівня виробничого забезпечення вимагає побудови відповідної методології оцінки, що передбачає виділення підходів; принципів; критеріїв та граничних меж оцінки, методів та показників. Враховуючи напрацювання науковців щодо компонентів та структури методології дослідження [148; 230], визначимо необхідним першочергове дослідження цільової спрямованості оцінки виробничого потенціалу малих підприємств, яка відповідно до визначеної у попередньому розділі необхідності розвитку полягає у вирішенні ряду проблем, пов'язаних із подоланням перешкод веденню та розвитку малих підприємств – застарілі технології, недостатність сировини та матеріалів; обмеженість та стан виробничих потужностей; недостатність замовлень (рис. 2.11).

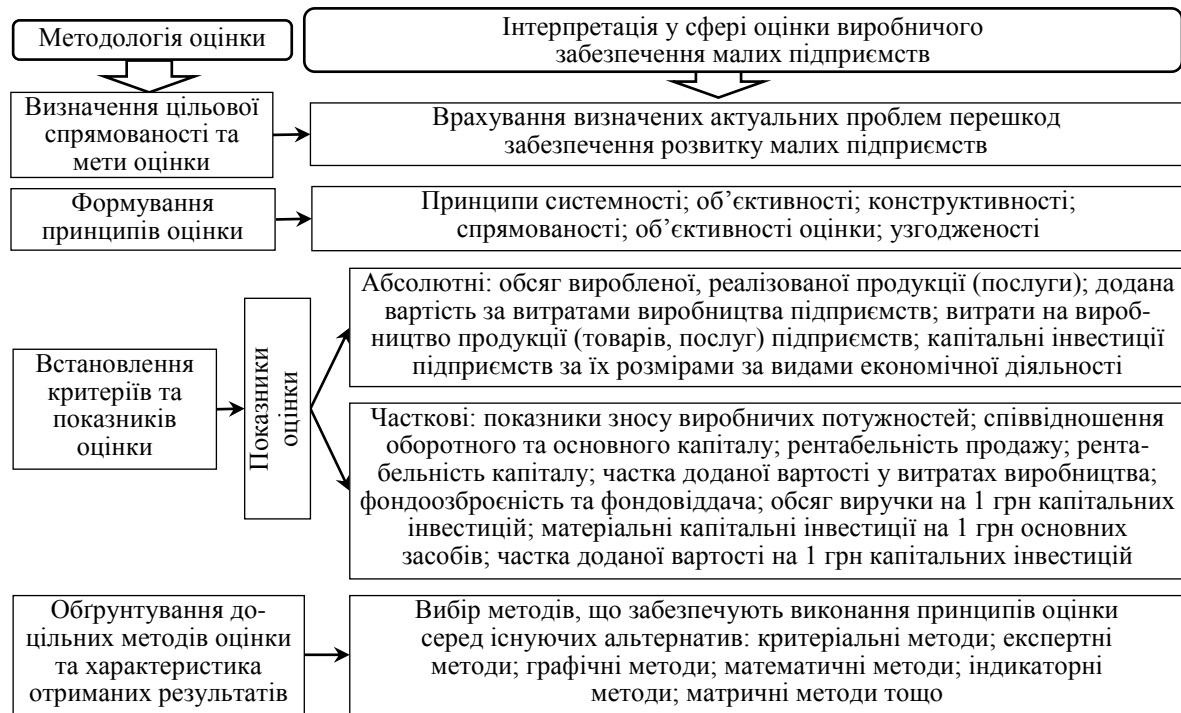


Рисунок 2.11 – Методологія оцінки виробничого забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором.

Виходячи з ракурсу визначеної позиції оцінки, об'єктом оцінки має бути виробничий потенціал малих підприємств, сформований в абсолютних показниках та доповнений системою часткових оціночних показників.

Ґрунтуючись на загальнонаукових принципах оцінки, вважаємо за доцільне виділити принципи оцінювання виробничого забезпечення малих підприємств із врахуванням специфіки їх розвитку:

- принцип системності враховує застосування системного підходу у оцінюванні множини процесів забезпечення виробничої діяльності малих підприємств, об'єднаних між собою сукупністю внутрішніх зв'язків та відношень, показники оцінювання виробничого забезпечення мають бути з'єднані інтегровані в єдину систему, яка відображає взаємодію форм результатів і витрат;

- принцип об'єктивності оцінки виробничого забезпечення малих підприємств, що полягає в відображенні реальної картини виробничої діяльності на основі використання достовірної інформації про внутрішні та зовнішні умови функціонування малих підприємств;

- принцип узгодженості оцінювання, що передбачає узгодження у системі показників, враховуючи актуальні перешкоди ведення та розвитку малого бізнесу;

- зворотність зв'язку, що передбачає встановлення зворотнього зв'язку між результатами оцінювання та чинниками (проблемами, перешкодами), що їх зумовили;

- спрямованість, яка передбачає оцінку крізь призму досягнення головної (генеральної) мети виробництва, тобто місії організації, цільових інтересів малих підприємств;

- принцип конструктивності, що визначається необхідність не тільки фіксування досягнутого стану виробничого забезпечення малих підприємств, а й можливість застосування результатів оцінки для обґрунтування конкретних шляхів його підтримання й підвищення.

Аналіз наукової літератури у сфері питань оцінки виробничого забезпечення [8; 46; 79; 92; 154; 287; 298; 301] дозволив

встановити недостатню зацікавленість науковців до обґрунтування показників та критеріїв оцінювання. Метеленко Н. Г. стверджує, що оцінка виробничого потенціалу є вхідною умовою виробничої діяльності та розкриває можливості підприємства з формування та використання факторів виробництва у процесі здійснення структурованої сукупності бізнес-процесів. Так, з позицій розрахунку вартості пропонують визначати потенціал Авдєєнко В. М. та Котлов В. А., характеризуючи його як сукупність середньорічної балансової вартості основних промислово-виробничих фондів підприємства, а також витрат на їх модернізацію; вартості трудових ресурсів, який включає фонд заробітної плати, фонд матеріального заохочення, витрати на навчання та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу; вартості енергетичних ресурсів, яке підприємство отримує зі сторони; вартості технології та вартості інформації [2]. З позицій дослідження засобів виробництва Андрійчук В. Г. проводить аналіз за абсолютними та частковими показниками основного та оборотного капіталу [8]. З погляду наявності виробничого потенціалу здійснено опис показників у працях: Бачевського Б. Є., Заблодського І. В., Решетняк О. О., які до вартісних показників відносять обсяг валової, реалізованої, товарної продукції) [15]; Сабадирьової А. Л., Бабій О. М., Куклінової Т. В., Салавеліса Д. Є., які оцінюють виробничий потенціал в абсолютних показниках у вартісному виразі та у відносних показниках економічної ефективності, та у схемі показників виділяють виробничу потужність, кількість робочих місць, обсяг виробленої продукції, валовий дохід [253, с. 83]. Метеленко Н. Г. поділяє показники оцінки виробничого потенціалу на кількісні та якісні. До перших відносяться показники інформаційної системи та показники результативності бізнес-процесів, до останніх – фактичні показники результативності бізнес-процесів, що не мають вартісної оцінки та можуть бути оцінені шляхом бальної оцінки, що запропонована власниками бізнес-процесу [182]. Серед абсолютних показників оцінки Сарай Н. І. виділено кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації робітників, рівень узгодженості взаємодії, готовність персоналу

до нововведень), обсяг реалізації продукції (серед відносних – рівень використання обладнання (фондооснащеність праці, рівень завантаження обладнання) та резерви конкуренції (обсяг витрат на наукові дослідження, частка витрат на маркетинг і збут продукції); рентабельність продукції та виробництва загалом) [301, с. 6–7]. Бердар М., оцінюючи використання виробничого потенціалу, досліджує показники: обсяг виробленої та реалізованої продукції; залишкова вартість основних засобів; запаси, незавершене виробництво; готова продукція; коефіцієнт придатності основних засобів; коефіцієнт спрацьованості основних засобів; рентабельність реалізованої продукції; фондовіддача; фондоозброєність.

Грунтуючись на напрацюваннях науковців у сфері оцінки виробничого персоналу [2; 8; 15; 182; 253; 301], в основу методики оцінювання наявного виробничого потенціалу нами покладено два види показників: кількісні та якісні, що дозволять оцінити виробниче забезпечення малого підприємства. При цьому, враховуючи відмінну особливість кадрового забезпечення малих підприємств, що полягає у розмитості повноважень та багатофункціональності персоналу, вважаємо за доцільне показники оцінки кадрового забезпечення виділити в окрему нішу оцінювання видового забезпечення розвитку малих підприємств. Так, до абсолютних показників оцінки виробничого забезпечення віднесено:

- обсяг виробленої, реалізованої продукції (послуги);
- додана вартість за витратами виробництва підприємств;
- витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств, до яких відносяться матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві, амортизація, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи);
- капітальні інвестиції підприємств.

Дослідження сучасних тенденцій виробничого забезпечення малих підприємств за визначеними показниками (табл. 2.10) засвідчили зростання як обсягів виробництва продукції (товарів, послуг), так і доданої вартості та витрат на виробництво.

Таблиця 2.10 – Тенденції змін абсолютних показників оцінки виробничого забезпечення розвитку малих підприємств України за 2010–2017 роки

Роки	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)		Додана вартість за витратами виробництва		Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств				
					разом	з них			
	млн грн	у % до загального показника	млн грн у % до загального показника		млн грн	матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві	амортизація	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи
2010 рік	568 267,1	16,9	×	×	×	×	×	×	×
2011 рік	607 782,4	15,2	×	×	×	×	×	×	×
2012 рік	672 653,4	16	108 328	10,7	323 726	243 333	16 893,7	43 071,3	15 573,5
2013 рік	670 258,5	16,6	150 377	15,4	337 469	253 438	20 834,2	44 528,8	15 737,7
2014 рік	705 000,5	16,9	216 750	17,6	315 101	235 664	18 772,7	40 181	14 313
2015 рік	937 112,8	18,2	206 177	15,5	424 001	328 734	23 490,1	46 986,1	16 267,4
2016 рік	1 177 385	18,9	284 139	16,7	505 301	380 477	43 532,3	57 591,9	12 604,9
2017 рік	1 482 001	19,2	389 210	18,6	653 860	501 949	38 887,8	83 077,5	18 267,7

Джерело: складено автором на основі даних [109].

Саме тому більшість суб'єктів малого бізнесу України мають високий ступінь зносу основних засобів (рис. 2.12), що не відповідають сучасним технологічним вимогам, а це в свою чергу впливає на собівартість та якість продукції.



Рисунок 2.12 – Показники залишкової вартості, зносу та коефіцієнту зносу основних засобів малих підприємств України у 2013–2017 роках (млн грн/%)

Джерело: складено автором на основі даних [109].

Відповідно до Податкового кодексу під амортизацією розуміють систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [245]. Згідно з цим документом суб'єкти підприємництва можуть використовувати декілька методів нарахування, які по-різному будуть впливати на кінцевий фінансовий результат діяльності, незважаючи на те, що в кінцевому випадку вартість основних засобів буде повністю списана в однаковому розмірі. Згідно із Податковим кодексом амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів, як: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, виробничого та кумулятивного [245, ст. 145.1.5].

При цьому для кожної групи основних засобів та інших необоротних активів визначений перелік методів, які можуть бути застосовані для нарахування амортизації, і в межах цього переліку суб'єкти підприємництва можуть самостійно обирати той, що на їх думку є найбільш ефективним та зручним до використання. Питанням доцільності застосування того чи іншого методу займалося багато вчених [25; 54; 304; 314; 379], визначаючи та співставляючи переваги і недоліки кожного. Так, узагальнюючи їх напрацювання можемо стверджувати, що до переваг прямолінійного методу належить простота застосування, легкість розрахунку; методу зменшення залишкової вартості – зарахування більшої суми зносу у перші роки, врахування швидкого морального старіння об'єкта; методу прискореного зменшення залишкової вартості – прискорене відновлення обладнання, можливість не враховувати ліквідаційну вартість об'єкта; кумулятивного методу – накопичення значного капіталу для відновлення в перший рік експлуатації, рівномірне зменшення амортизаційних сум; виробничого методу – врахування особливостей експлуатації об'єкта, сума амортизаційних відрахувань пропорційна обсягу випущеної продукції (товарів, робіт, послуг) [25; 54; 304; 314; 379].

Щодо недоліків, то прямолінійний метод не враховує моральний знос об'єкта, а також фактор зростання витрат на ремонт або оновлення протягом часу їх експлуатації; метод зменшення залишкової вартості базується на трудомістких розрахунках; метод прискореного зменшення залишкової вартості не узгоджує знос ні з фактичним моральним зносом основних засобів, ні з обсягом виробленої продукції та не передбачає великих сум відшкодування на ремонт в останні роки експлуатації, коли це найбільше потрібно; кумулятивний метод не враховує рівень фізичного зносу об'єкта; виробничий метод можливий для використання лише для обмеженої кількості груп основних засобів, оскільки для більшості активів важко порахувати фактичний обсяг продукції, що виготовлений за їх допомогою [25; 54; 304; 314; 379].

Погоджуємося з думкою Черніченко Л. Ю., що з точки зору впливу інфляції на грошові потоки амортизаційних відрахувань, вигідніше швидше амортизувати вартість основних засобів, використовуючи метод прискореної амортизації [379]. Щодо фінансування оновлення виробничих потужностей, слід відмітити, що в основному в Україні власні кошти є основним джерелом капітальних інвестицій малих підприємств (рис. 2.13).

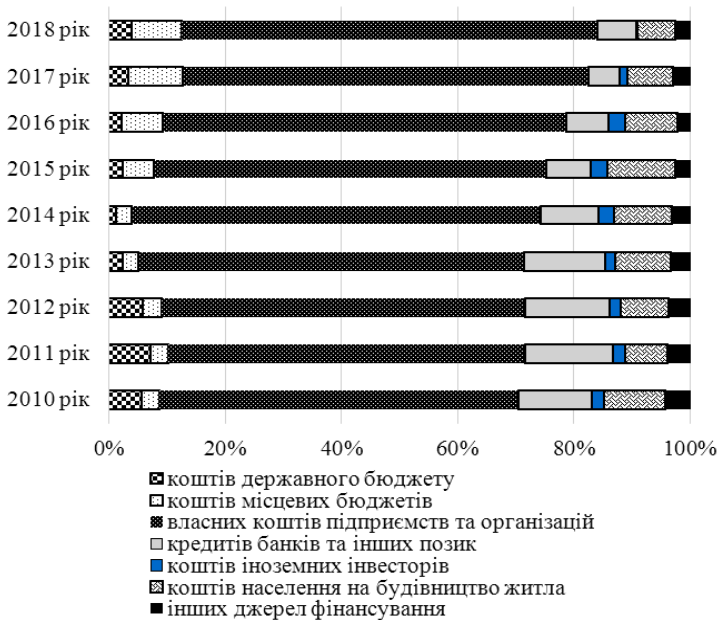


Рисунок 2.13 – Структура капітальних інвестицій малих підприємств України за джерелами фінансування у 2010–2018 роках, % від загального обсягу

Джерело: складено автором на основі даних [109].

Розглядаючи динаміку капітальних інвестицій у матеріальні активи малих підприємств (рис. 2.14) відзначимо, що протягом 2010–2017 років спостерігається зростання їх обсягу з 20 846,3 млн грн до 78 925,9 млн грн.

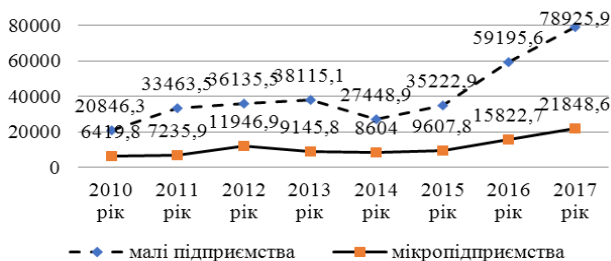


Рисунок 2.14 – Динаміка капітальних інвестицій у матеріальні активи малих підприємств (в т. ч. мікропідприємств) у 2010–2017 роках станом на кінець року, млн грн

Джерело: складено автором на основі даних [72].

Поряд з цим, капітальні інвестиції у нематеріальні активи малих підприємств в останні роки також мають тенденцію до зростання (рис. 2.15). Так, якщо у 2019 році спостерігалось вкладення коштів у розмірі 343,1 млн грн, то у 2017 році їх обсяг зріс в 5 разів та складає 1 571,8 млн грн, аналогічну тенденцію спостерігаємо і по мікропідприємствам.

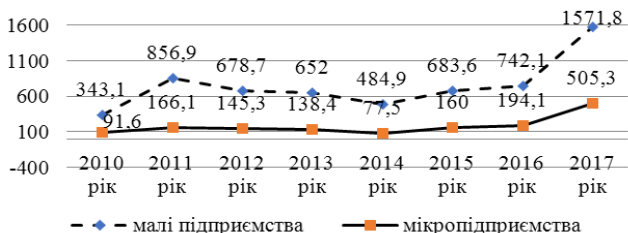


Рисунок 2.15 – Динаміка капітальних інвестицій у нематеріальні активи малих підприємств (в т. ч. мікропідприємств) у 2010–2017 роках станом на кінець року, млн грн

Джерело: складено автором на основі даних [72].

Розглядаючи склад капітальних інвестицій (табл. 2.11) зазначимо, що у структурі фінансування матеріальних активів найбільшу питому вагу займають машини та обладнання – 48 327,3 млн, а також будівництво та перебудову будівель – 24 509 млн грн за малими підприємствами.

Таблиця 2.11 – Склад капітальних інвестицій малих підприємств України у 2012–2017 роках, тис. грн

Капітальні інвестиції	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Капітальні інвестиції у матеріальні активи	36 135,5	38 115,1	27 448,9	35 222,9	59 195,6	78 925,9
у землю	706,8	598	398,2	537	747,4	983,4
в існуючі будівлі та споруди	2 177,3	2 086,9	1 083	2 533	3 982,5	2 792,1
у будівництво та перебудову будівель	19 370,9	21 832,5	13 841,2	12 893,6	17 765,6	24 509
у машини та обладнання	13 173,8	12 774,8	11 519,2	18 300,3	35 216,4	48 327,2
Капітальні інвестиції у нематеріальні активи	678,7	652	484,9	683,6	742,1	1 571,8
у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права	127,3	224,1	107,3	192,9	189,3	489,5
у придбання програмного забезпечення	167,8	151,9	91,6	183,3	219,2	378,5

Джерело: складено автором на основі даних [72].

Щодо нематеріальних активів, то в придбання програмного забезпечення у 2017 році вкладається інвестицій обсягом 378,5 млн грн. Інвестиції у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права по малих підприємствах складають 489,5 млн грн.

Слід акцентувати увагу на тому, що темп приросту прямих іноземних інвестицій демонструє спад. Попри невтішну статистику залучених прямих іноземних інвестицій в останні роки, зазначимо, що іноземні інвестори охоче купують акції українських підприємств, розміщених на західних біржах. Це говорить про те, що за кордоном іноземці готові вкладати в вітчизняні цінні папери, якщо ті з'являються на іноземних майданчиках, а ось в Україну – ні.

У цілому інвестиції в інновації малих підприємств не мають позитивної динаміки в Україні, незважаючи на те, що саме матеріально-технологічні інновації є імперативом виробничого забезпечення розвитку малих підприємств. Так, інноваційні процеси українських малих підприємств характеризуються низьким рівнем розвитку, що пов'язано в основному із двома чинниками: обмеженість ресурсів для фінансування інновацій та недостатня проінформованість щодо існування та можливостей використання інновацій у виробничій діяльності. Остання пов'язана із слабкою розвиненістю процесів обміну знаннями (ці знання передаються навколишньому середовищу в різних формах, серед інших, як прямий продаж ліцензій і патентів, в рамках партнерства (мережі співпраці) тощо). Так, досліджуючи структуру капітальних інвестицій малих підприємств (рис. 2.16) слід відзначити, що інвестиції в технологічні інновації (патенти, ліцензії, програмне забезпечення та ін.) займають лише 3 % у загальному обсязі інвестованих у сферу малого бізнесу коштів.

Щоб залишатися конкурентоспроможними порівняно з країнами з низькими витратами на робочу силу, українські малі підприємства повинні підтримувати і підвищувати високий рівень інновацій. Використання інноваційних технологій є визначальним критерієм успіху малих підприємств. Суб'єкти малого

підприємництва, що практикують інновації, показують зростання та стійку продуктивність у порівнянні з тими, які не використовують новітні технології.

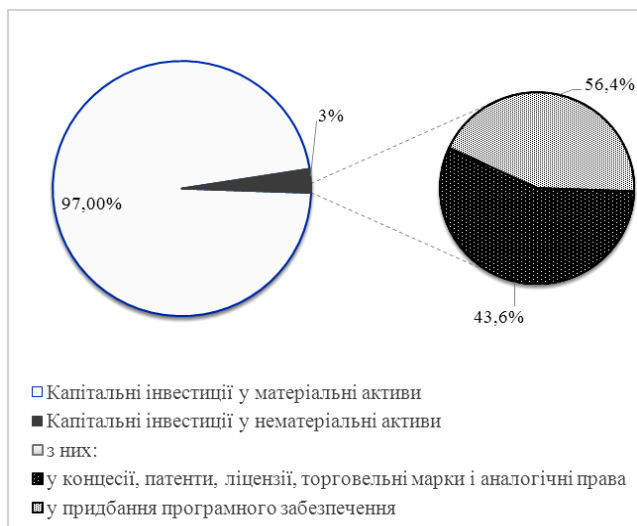


Рисунок 2.16 – Структура капітальних інвестицій у малі підприємства України у 2017 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [109].

Загалом у сфері малого бізнесу інновації можна визначити як запуск нового продукту, застосування нових методів, відкриття нових ринків, придбання нових ресурсів, що дозволяють малим підприємствам реалізувати конкурентні переваги та економічні вигоди. Як стверджував історик економічної думки Шумптер Й., технологічні інновації є рушієм конкуренції та прибутковості [467]. Концепція інновацій визначається як «реалізація нового або значно покращеного продукту або процесу, нового метод маркетингу, або новий організаційний метод у практиці ведення бізнесу, організації робочого місця або зовнішніх відносин» [458]. Інновації вважаються ключовим елементом для створення технологій та здійснення виробничого процесу, і це сприяє

поясненню відмінностей у продуктивності різних суб'єктів підприємництва мікрорівня (рівня малого бізнесу).

Для визначення інновацій у науковій літературі існує багато підходів, проте щодо сфери виробничого забезпечення малих підприємств доцільно виділити два основних: новаторські технології, що пов'язані із науковими відкриттями та інновації, стимульовані ринковим попитом. Як стверджує Літтунен М. В., інновації поділяються на чотири основні типи:

- 1) з точки зору продукту;
- 2) з погляду процесу;
- 3) щодо ринку;
- 4) організаційні інновації [449].

Схиляємося до класифікації Хогefeldстера М., який виділяє три різні типи інновацій малих підприємств: інновації в продуктах, інновації в сфері послуг та організації [437]. При цьому під продуктовими нововведеннями розуміється запуск товару або послуги, який є новим або удосконаленим щодо своїх характеристик та особливостей застосування; інноваційні процеси в сфері послуг визначаються як впровадження нових або суттєво вдосконалених методів та технологій виробництва, технологій збуту та маркетингу; організаційні нововведення відносяться до створення нових організаційних методів у управлінні малими підприємствами (операціями, знаннями, організацією робочого місця або взаємодії з робочим середовищем).

Проте вважаємо, що кожен з цих типів спирається на технології як середовище для інновацій, оскільки технологія допомагає бізнесу розширювати частку ринку і шукати нову ідею; сприяє зростанню бізнесу як через соціальні мережі, вільний доступ до інформації через Інтернет, так і щодо машин або технологічного устаткування, інструментів тощо. Технологічні інновації стосуються процесу, за допомогою якого фірми опановують і впроваджують проектування і виробництво продуктів та послуг, які є новими для бізнесу, незалежно від того, чи ці продукти та послуги є новими для їх конкурентів, клієнтів чи світу взагалі. У цілому розуміння значущості технологій для вироб-

ничого забезпечення малих підприємств може призвести до зусиль, спрямованих на сприяння розвитку технологій.

Серед часткових показників оцінки виробничого забезпечення нами виділено ключові: показники зносу виробничих потужностей; співвідношення оборотного та основного капіталу; рентабельність продажу; рентабельність капіталу; частка доданої вартості у витратах виробництва; фондоозброєність та фондовіддача. Для того, щоб підкреслити важливість інноваційної діяльності у виробничому забезпеченні розвитку малих підприємств, запропоновану систему показників доповнено показниками аналізу інвестицій у інноваційність виробничих потужностей: обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій; матеріальні капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів; частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій. Методика розрахунку показників визначена у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Методика розрахунку показників оцінки виробничого забезпечення розвитку малих підприємств

Показник	Формула	Умовні позначення
Показники зносу виробничих потужностей, %	$K_{\text{зн}} = \frac{З_{\text{н}}}{O_{\text{зн}}}$	$З_{\text{н}}$ – сума зносу основних засобів; $O_{\text{зн}}$ – первісна вартість основних засобів
Співвідношення оборотного та основного капіталу	$K_{\text{спів}} = \frac{ОбК}{ОсК}$	$ОбК$ – оборотний капітал; $ОсК$ – основний капітал
Рентабельність продажу, %	$P_q = \frac{\Phi P}{Q}$	ΦP – фінансовий результат малих підприємств (сальдо); Q – обсяг реалізованої продукції
Частка доданої вартості у витратах виробництва, %	$K_{\text{длв}} = \frac{ДВ}{ВQ}$	$ДВ$ – додана вартість за витратами виробництва; $ВQ$ – витрати на виробництво продукції

Показник	Формула	Умовні позначення
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	$K_{\text{кі}} = \frac{KI}{OZ \& HA}$	KI – капітальні інвестиції; $OZ \& HA$ – величина основних засобів та нематеріальних активів (залишкова вартість)
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	$K_{\text{дв}} = \frac{ДВ}{KI}$	$ДВ$ – додана вартість за витратами виробництва; KI – капітальні інвестиції
Фондоозброєність	$\Phi_{\text{оз}} = \frac{OK}{K_{\text{прац}}}$	OK – основний капітал; $K_{\text{прац}}$ – кількість працівників
Фондовіддача	$\Phi_{\text{від}} = \frac{Q}{OK}$	OK – основний капітал; Q – обсяг реалізованої продукції
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	$K_{\text{qкі}} = \frac{Q}{KI}$	Q – обсяг реалізованої продукції; KI – капітальні інвестиції
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах, %	$K_{\text{дн}} = \frac{IH}{OK}$	IH – інвестиційна нерухомість
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	$K_{\text{м\hslash н}} = \frac{KI_{\text{м}}}{KI_{\text{н}}}$	$K_{\text{ім}}$ – капітальні інвестиції в матеріальні активи $K_{\text{і}}$ – капітальні інвестиції в нематеріальні активи

Джерело: складено автором.

Дослідження часткових показників (табл. 2.13) засвідчило, що спостерігаються негативні тенденції до зростання зношеності виробничих потужностей малих підприємств, збитковості продажу; зменшення обсягу виручки на одну гривню капітальних інвестицій та зменшення частки інвестиційної нерухомості у основних активах малих підприємств.

Таблиця 2.13 – Часткові показники оцінки виробничого забезпечення розвитку малих підприємств та вихідні дані для їх розрахунку за 2012–2017 роки

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Вихідні дані для розрахунку показників						
Фінансовий результат малих підприємств (сальдо)	–9 254	–25 057,9	–175 262	–111 906	–24 151,4	–10 724,8
Обсяг реалізованої продукції	672 653,4	670 258,5	705 000,5	937 112,8	1 177 385	1 482 001
Знос основних засобів	×	178 052	173 396,7	428 166,2	494 255,2	445 751,7
Величина основних засобів та нематеріальних активів (залишкова вартість)	×	301 604,5	380 259,7	483 662,6	392 127,3	470 800,2
Обсяг оборотного капіталу	×	985 490	971 568,9	1 273 388	2 355 241	1 809 954
Додана вартість за витратами виробництва	108 327,8	150 376,5	216 750,2	206 176,7	284 139	389 209,9
Капітальні інвестиції	36 814,2	38 767,1	27 933,8	35 906,5	59 937,7	80 497,7
Інвестиційна нерухомість	×	10 305,3	11 489	11 603,7	10 882,9	13 244,9
Кількість працівників	2 051,3	2 010,7	16 86,9	1 576,4	1 591,7	1 658,9
Витрати на виробництво продукції	323 725,7	337 468,7	315 101,1	424 001	505 301	653 859,7
Капітальні інвестиції в матеріальні активи	36 135,5	38 115,1	27 448,9	35 222,9	59 195,6	78 925,9
Капітальні інвестиції в нематеріальні активи	678,7	652	484,9	683,6	742,1	1 571,8
Основний капітал	×	44 947,2	41 209	46 920,7	49 532,1	60 647,3

Продовж. табл. 2.13

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Часткові показники оцінки виробничого забезпечення розвитку малих підприємств						
Показники зносу виробничих потужностей, %	×	59,03	45,60	88,53	86,04	94,68
Співвідношення оборотного та основного капіталу	×	21,93	23,58	27,14	47,55	29,84
Рентабельність продажу, %	-1,38	-3,74	-24,86	-11,94	-2,05	-0,72
Частка доданої вартості у витратах виробництва, %	33,46	44,56	68,79	48,63	56,23	59,52
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	×	0,13	0,07	0,07	0,15	0,17
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	2,94	3,88	7,76	5,74	4,74	4,84
Фондоозброєність	×	22,35	24,43	29,76	31,12	36,56
Фондовіддача	×	14,91	17,11	19,97	23,77	24,44
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	18,27	17,29	25,24	26,10	19,64	18,41
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах, %	×	22,93	27,88	24,73	21,97	21,84
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	53,24	58,46	56,61	51,53	79,77	50,21

Джерело: складено автором.

Узагальнюючи досліджені особливості виробничого забезпечення розвитку малих підприємств слід відзначити, що у його складі доцільно виділити матеріально-технічне та технологічне забезпечення. Окрім того, наявний факт часткової інтеграції із кадровим, організаційним, інноваційним, нематеріальним забезпеченням. Запропонований у роботі науковий підхід до оцінки виробничого забезпечення дозволяє визначити цільове спрямування (розвиток малих підприємств), виділити ключові принципи оцінки (системності, об'єктивності, узгодженості, зворотного зв'язку, спрямованості, конструктивності) та обґрунтувати систему абсолютних та часткових показників, що враховує важливість інноваційності як детермінанти розвитку малих підприємств.

2.3. Системно-інформаційна кваліметрія як імператив оцінювання кадрового забезпечення малих підприємств

Одним із шляхів забезпечення розвитку малого бізнесу є ефективна кадрова політика та практика управління персоналом. Щоб вижити в умовах жорсткої конкуренції в процесі євроінтеграційних перетворень, українські малі підприємства мають розробити нову економічну модель, яка базується на розумінні фундаментального впливу кадрового забезпечення на здатність до розвитку, впровадження нових продуктів, ідей, практик і систем та продовження функціонування не тільки на українському, а вже й на європейському ринку. Широко визнано, що якісне кадрове забезпечення має важливе значення для малих підприємств, оскільки може генерувати підвищені знання, мотивацію, синергію та зобов'язання персоналу, що призводить до постійної конкурентної переваги підприємств. Важливо наголосити на існуванні тісного зв'язку між практикою кадрового забезпечення та результатами організації.

Наразі кадрове забезпечення визначається науковцями у декількох аспектах (табл. 2.14). Так, більшість авторів підходять з боку процесного аспекту [61; 65; 66; 96; 144], визначаючи кадрове забезпечення через комплекс дій та заходів, спрямованих на формування працівників та налагодження робочих стосунків.

Таблиця 2.14 – Наукові підходи до тлумачення поняття «кадрове забезпечення»

Автор	Тлумачення поняття	Ключові характеристики	Підхід до визначення
Дарміць Р. З., Горішна Г. П. [65]	Кадрове забезпечення – комплекс дій, спрямованих на пошук, оцінювання і встановлення заздалегідь передбачених стосунків з робочою силою як в самій компанії для подальшого просування кар’єрною драбиною, так і поза її межами для нового найму тимчасових або постійних робітників	Комплекс дій зі встановлення стосунків з робочою силою	Процесний
Грішнова О. А., Жорова Є. Р. [61, с. 194]	Створення висококваліфікованого колективу відповідальних і лояльних працівників усіх рівнів управління, виробничого та обслуговуючого апарату	Формування висококваліфікованого колективу	Процесний
Зозуля В. О. [96]	Сутність кадрового забезпечення за демократичного врядування полягає у реалізації кадрової політики держави уповноваженими на те суб’єктами шляхом наповнення органів держави висококваліфікованими кадрами (державними службовцями) та вжиття заходів стосовно впорядкування кадрових процесів з метою забезпечення функціонування держави з врахуванням сучасних суспільних викликів	Наповнення висококваліфікованими кадрами	Процесний
Машика Ю. В. [178, с.87]	Кадрове забезпечення – достатня забезпеченість підприємств працівниками відповідного рівня кваліфікації та професійних навичок, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці для збільшення обсягів та ефективності виробництва продукції	Забезпечення висококваліфікованими працівниками	Кількісний

Продовж. табл. 2.14

Автор	Тлумачення поняття	Ключові характеристики	Підхід до визначення
Дашко І. М. [66]	Кадрове забезпечення – забезпечення підприємства необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягти підприємством поточних і стратегічних цілей	Забезпечення працівниками, що здатні досягти встановлених цілей	Процесний
Котельникова Ю. М. [144, с. 201]	Під кадровим забезпеченням розвитку підприємства розуміється процес реалізації управлінських рішень щодо забезпечення потреб в кадрах шляхом проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів	Забезпечення потреб в кадрах	Процесний
Бунтова Н. В. [32, с. 85]	Кадрове забезпечення – це система, що забезпечує відповідність між кількісними та якісними характеристиками працівників, необхідними для здійснення господарської діяльності, та діяльністю навчальних закладів, які готують фахівців, здійснюють їх перепідготовку і підвищення кваліфікації	Відповідність між кількісними та якісними характеристиками	Системний
Кагановська Т. Є. [122, с. 11–12]	Сутність кадрового забезпечення полягає в наповненні підприємства відповідними за професією та кваліфікацією кадрами, створення у них мотивації до ефективної діяльності, професійного та соціального розвитку, досягнення мобільності та соціального захисту персоналу	Наповнення кадрами	Кількісний

Джерело: складено автором.

Ряд авторів [122; 174; 178] підходить з кількісного погляду до визначення, стверджуючи, що під кадровим забезпеченням доцільно розглядати сукупність висококваліфікованих працівників. Бунтова Н. В. виходить із позицій системності як відповідності між кількісними та якісними характеристиками працівників [32]. Виходячи із виділеної нами наскрізної позиції щодо розгляду категорії «забезпечення» як процесу, схилиємося до процесного підходу визначення поняття «кадрове забезпечення».

Разом з тим, слід зазначити, що визначальною особливістю кадрового забезпечення малих підприємств є обмежена кількість працівників (до 50 осіб), що, з одного боку, спрощує управління ними як системою та надає можливість персонального підходу до кожного працівника з позицій стимулювання до підвищення продуктивності, а з іншого, обмежує здатність фінансового мотивування за рахунок економії на масштабі виробництва. Крім того, специфічними особливостями кадрового забезпечення малих підприємств є:

- обмежена можливість підготовки та перепідготовки кадрів;
- непривабливість малих підприємств для висококваліфікованих кадрів на ранніх стадіях розвитку через низькі заробітні плати;
- брак часу для сприяння розвитку компетенцій, які є специфічними для фірми;
- низька соціальна захищеність працівників тощо.

Враховуючи вищезазначене, під кадровим забезпеченням доцільно розуміти комплекс заходів економічного та організаційно-правового характеру щодо набору персоналу, сприяння розвитку його компетенцій, забезпечення професійності та підвищення кваліфікації, створення у них мотивації до продуктивної діяльності у векторі досягнення бізнес-цілей малого підприємства та підтримки конкурентних переваг. Формування кадрів передбачає комплекс заходів з приваблення, розвитку, мотивації та утримання співробітників для забезпечення ефективної реалізації та виживання малого підприємства та її членів. Такий

комплекс заходів має базуватися на використанні конкретної практики, формальної політики та філософії, спрямованих на залучення, розвиток, мотивацію та утримання працівників, які сприяють ефективному функціонуванню та виживанню підприємства.

На думку Ілюшиної О. Н., до функцій кадрового забезпечення слід віднести: створення умов для комплектування висококваліфікованими кадрами, навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; сприяння впровадженню новітніх методів і форм роботи з кадрами, розвитку ділових та моральних якостей працівників; балансування потреб в кадрах на основі прогнозів стратегічного розвитку регіонів і підготовкою фахівців у вузах; вирішення соціально-побутових проблем працівників, питань надання встановлених чинним законодавством пільг та допомоги тощо [103].

Кагановська Т. Є. до функцій кадрового забезпечення відносить: залучення (комплектування) висококваліфікованими, морально стійкими кадрами; вивчення та аналіз стану роботи з відбору, розстановки, зміцнення та збереження професійних кадрів; впровадження новітніх методів і форм роботи з кадрами; вивчення ділових та моральних якостей державних службовців, створення резерву персоналу; організацію роботи щодо здійснення наставництва над молодими працівниками [123].

Узагальнюючи визначені особливості кадрового забезпечення, доцільно виділити його ключові етапи, реалізація яких підпорядкована єдиній цілі: формування висококваліфікованого персоналу з достатнім рівнем професіоналізму, необхідним набором навичок, компетенцій та особистих якостей, що забезпечить конкурентоспроможність та розвиток малого підприємства (рис. 2.17).

Традиційно кадрове забезпечення має свою структурну ієрархію: на верхньому рівні формується управлінське кадрове забезпечення, тобто керівники, другий рівень займає забезпечення адміністративним персоналом, на базовому рівні формується виробничий персонал. Проте, орієнтуючись на особливості кадрового забезпечення малих підприємств слід відзначити, що та

грань, яка на великих підприємствах чітко розмежовує дану структуру, на малих підприємствах є розмитою: часто керівники виконують функції як управлінські, так і адміністративні, а адміністративний персонал займається виробничою діяльністю.



Рисунок 2.17 – Алгоритм кадрового забезпечення малих підприємств

Джерело: складено автором на основі даних [61; 66; 96; 103; 174; 178].

Погоджуємося із твердженням Мандрик О. Я., що кадрове забезпечення більшою мірою визначається можливостями та підприємницькими навиками персоналу, та, на відміну від

виробничого забезпечення, є менш залежним від фінансових можливостей суб'єкта господарювання [174, с. 11]. Кадрове забезпечення кожного підприємства має свої характеристики: якісно-кількісний склад персоналу, їх професійно-кваліфікаційний рівень, психологічний клімат робочого середовища, взаємини керівництва та підлеглого персоналу. Відповідно до цього, персонал має володіти рядом професійних навиків, що забезпечить розвиток і використання знань для досягнення стратегічних цілей бізнесу. Слід акцентувати увагу, що майже одностайною є позиція авторів щодо важливості якісного наповнення кадрового забезпечення персоналом відповідної високої кваліфікації. Про важливість набору кваліфікованого персоналу та забезпечення їх інтелектуального розвитку наполягає Мандрик О. Я., яка стверджує, що формування інтелектуального забезпечення передбачає дослідження інтелектуального капіталу, активів та власності, інноваційної діяльності, інтелектуалізації підприємства [174]. Так, згідно українського законодавства кваліфікація – це:

- рівень підготовленості, майстерності, готовності до виконання праці за визначеною спеціальністю чи посадою, що визначається розрядом, класом чи іншими атестаційними категоріями [263];

- здатність виконувати завдання та обов'язки відповідної роботи, що характеризується двома параметрами: рівень кваліфікації, що визначається складністю та обсягом виконання завдань і обов'язків, кваліфікаційна спеціалізація, яка визначається конкретною сферою (галуззю) необхідних знань [259];

- наявність підготовки, професійних знань, навичок та досвіду, які дають можливість особі належним чином проводити певні дії відповідно до функціональних обов'язків [259].

Мандрик О. Я. стверджує, що якісному та продуктивному кадровому забезпеченню притаманні наступні описові характеристики: кваліфікаційні кадри та раціональна структура персоналу; професійно-кваліфікаційний розвиток та здатність до саморозвитку; висока креативність працівників, здатність генерувати інновації; стабільність персоналу; ефективне використання

трудового персоналу; висока продуктивність праці. Як зазначає Машика Ю. В., працівники підприємства повинні знати (вміти): свою компанію; товари компанії; характеристики споживачів і конкурентів; проводити ефективні торгові презентації; торгові процедури і свої обов'язки тощо [178, с. 86]. Краснокутська Н. С. наголошує на тому, що поряд із кваліфікаційними та фізіологічними характеристиками кадрового потенціалу, здатностями працівників до навчання та удосконалення, особливу роль відіграє соціальна складова [148, с. 34]. Справедливим є твердження Бабій С. В., що стратегія формування інтелектуального забезпечення передбачає наращення знань; управління інтелектуальним капіталом; обмін знаннями [12].

Проте, якщо персонал малого підприємства може оволодіти відповідними навичками в процесі діяльності, то для розвитку малого суб'єкта підприємництва вкрай необхідно, щоб керівники мали знання щодо управління відповідними сферами діяльності, які мають вирішальне значення для ділової стійкості підприємств вже на початку життєвого циклу. Грішнова О. А. і Жорова Є. Р. зазначають, що управлінська складова кадрового забезпечення має відповідати таким вимогам до персоналу: належна освіта, значний досвід діяльності; повна обізнаність у специфіці діяльності підприємства, зокрема в особливостях виробничого процесу та обслуговування; високий рівень аналітичних здібностей, вміння приймати раціональні рішення за обмежений проміжок часу; гнучкість, вміння працювати у умовах стресу; лояльність та відданість справі; комунікабельність та лідерські якості; чесність, порядність, високі моральні якості [61, с. 194]. вважаємо, що управлінська складова кадрового забезпечення малого бізнесу для того, щоб сприяти розвитку підприємства, повинна володіти системою навичок і компетенцій, до яких слід віднести: професійні навички, лідерські здібності, креативність та інноваційність, навички роботи в мережі, навички фінансового управління, людські навички ресурсів та навички маркетингу керівництво, створення мереж, встановлення цілей і управління часом для дослідження і перевірки, якщо є для успішного розвитку малих підприємств.

Зокрема, під професійними навичками слід розуміти навички, які сприяють налагодженню ефективної роботи підприємства. До них варто віднести: рівень кваліфікації, професійну освіту; досвід роботи; продуктивність; рівень здатності пристосовуватися до умов зовнішнього середовища.

Лідерські здібності – комплекс природних задатків, компетенцій, знань, навичок, здібностей особистості, що є необхідними для побудови робочих стосунків. Вони передбачають визнання авторитетності керівника, його здатності виконувати свої обов'язки, вміти аналізувати тенденції і ринкові умови, та приймати найбільш відповідальні рішення. Як стверджує Краснокутська Н. С., існуючі у працівників навички, набутий досвід, творчі та інтелектуальні здібності можуть так і не перетворитися у компетенції, залишатися латентними, якщо між працівниками та керівником неналагоджені робочі стосунки та не створений відповідний організаційний клімат [148, с. 31]. Саме лідерські якості керівника можуть врівноважити ціннісні орієнтири, інтереси та потреби працівників в ході здійснення господарської діяльності. Серед ключових професійно-особистісних якостей керівника як лідера слід виділити: здібності до переконання, заручення підтримкою; сильні вольові якості; здатність «вести за собою».

Дослідження сутності когнітивних здібностей дозволило прийти до розуміння їх як сукупності розумових процесів, які передбачають сприйняття, формування понять, рішення завдань, крізь призму креативності та інноваційності. Креативність є ключовою умовою підприємництва в українських реаліях, оскільки дозволяє виділити свою ключову конкурентну перевагу, яка забезпечить життєдіяльність бізнесу. Креативність та інноваційність є критичним фактором для успішного розвитку діяльності та збільшення обсягу виробництва. Серед основних факторів оцінки креативності можна виділити: оригінальне та асоціативне мислення; здатність до творчого бачення подолання проблеми; прийняття нестандартних рішень; винахідливість.

Комунікативна компетентність представляє собою здатність будувати міцні робочі стосунки, ділитися знаннями, превентиву-

вати ризики і сприяти зростанню частки підприємства на ринку. Справедливим є твердження, що двигуном розвитку підприємства є підприємець, а головними у забезпеченні успішної діяльності підприємства є взаємовідносини підприємця та його бізнесу, а також досконалість внутрішньофірмових важелів і механізмів використання підприємницького хисту менеджерів і всього персоналу організації [8]. Серед факторів оцінки основними є: толерантність; контактність та ініціативність у робочих стосунках; прагнення до формування комфортного робочого психоклімату; стресостійкість; відповідальність за власні дії та дії колективу.

Важливу роль мають організаторські якості, що характеризують навички встановлення цілей та прийняття рішень, а також ефективне управління часом. Керівник повинен мати здібності до бачення стратегії досягнення цілей, зокрема, здатність керівника встановлювати цілі щодо пошуку та вибору постачальників, планування замовлень та їх виконання, пошуку ринків збуту та реалізації товарів тощо. Управлінські рішення щодо встановлення цілей мають прийматися за принципами:

1) відповідності: ціль має виконуватися тими працівниками, що мають можливість контролю над їх виконанням;

2) зрозумілості: цілі повинні бути повністю зрозумілі для виконання співробітниками;

3) досяжності: забезпечення наявності у працівників знань, навиків, здібностей, що дозволяють досягти цілі;

4) чіткості: ціль має бути чітко сформульована.

Серед ключових факторів оцінки рівня навичок встановлення цілей є: цілеспрямованість; здатність швидко приймати рішення; постійний рух у векторі досягнення цілі; енергійність і рішучість у досягненні цілі; вміння розставляти пріоритети в цілях.

«Тайм-менеджмент» – остання, але не менш важлива складова навичок та компетенцій керівника малого бізнесу, що проявляється в ефективному управлінні часом, здатності працівників до виконання своїх обов'язків в межах виділеного часу, результатом якої є задовільна робота підприємства. Серед ключових факторів оцінки цієї навички є ефективне використання власного часу.

Підсумовуючи, визначимо важливість ефективного управління знаннями, під яким розуміється процес розширення застосування знань для досягнення організаційних інновацій для підвищення ефективності бізнесу. Як стверджує звіт Глобального моніторингу підприємництва, 90 % опитаних суб'єктів малого підприємництва зазначили, що малі підприємства зазнали невдачі через відсутність необхідних навичок. Малі підприємства, які ефективно управляють своїми знаннями в організації, матимуть більш високу організаційну інновацію, щоб досягти проривних конкурентних переваг.

Враховуючи важливу роль процесу формування нових знань та поглиблення вже накопичених у формуванні кадрового забезпечення, необхідним є постійний обмін знань, що реалізується в процесі підготовки та перепідготовки кадрів. Так, дослідження європейського досвіду підготовки та перепідготовки кадрів показало (табл. 2.15), що спостерігаються позитивні тенденції до збільшення частки малих підприємств, що здійснюють навчання та перепідготовку кадрів.

Таблиця 2.15 – Малі підприємства країн Європейського Союзу, що здійснюють навчання та перепідготовку кадрів, % від загальної кількості малих підприємств

Країни	2005 рік	2010 рік	2016 рік	Тенденції змін, п.п.	
				у 2010 році порівняно з 2005 роком	у 2016 році порівняно з 2010 роком
1	2	3	4	5	6
ЄС-28	54,9	62,1	69,3	7,2	7,2
Бельгія	57,6	73,5	81,3	15,9	7,8
Болгарія	23,7	26,7	38,2	3,0	11,5
Чехія	66,2	67,8	89,0	1,6	21,2
Данія	82,6	88,7	83,7	6,1	-5,0
Німеччина	65,3	68,7	73,1	3,4	4,4
Естонія	62,2	63,9	84,5	1,7	20,6
Ірландія	61,1	–	74,8	×	×
Греція	16,0	24,2	18,6	8,2	-5,6
Іспанія	43,3	72,5	84,1	29,2	11,6

1	2	3	4	5	6
Франція	69,0	72,4	75,3	3,4	2,9
Хорватія	—	52,9	50,8	×	-2,1
Італія	28,5	52,7	57,1	24,2	4,4
Кіпр	45,4	68,0	65,8	22,6	-2,2
Латвія	31,5	37,0	99,9	5,5	62,9
Литва	40,0	47,6	56,3	7,6	8,7
Люксембург	68,0	66,1	72,9	-1,9	6,8
Угорщина	42,3	43,2	38,0	0,9	-5,2
Мальта	39,6	48,5	55,9	8,9	7,4
Нідерланди	71,1	75,2	81,7	4,1	6,5
Австрія	78,8	85,0	86,6	6,2	1,6
Польща	27,0	15,9	38,7	-11,1	22,8
Португалія	39,2	60,5	71,7	21,3	11,2
Румунія	36,1	19,7	21,7	-16,4	2,0
Словенія	67,5	63,6	81,3	-3,9	17,7
Словаччина	56,4	65,4	66,2	9,0	0,8
Фінляндія	73,3	69,8	80,0	-3,5	10,2
Швеція	74,0	85,1	92,0	11,1	6,9
Об'єднане Королівство	89,4	77,7	83,8	-11,7	6,1
Норвегія	85,5	96,3	99,0	10,8	2,7

Джерело: складено автором на основі даних [121].

Зокрема, в середньому по ЄС-28 у 2016 році 69,3 % малих підприємств проводили професійне навчання для підвищення кваліфікації свого персоналу.

Навчання персоналу підприємства дає йому можливість: раціонально організовувати свою роботу; належно інформувати і консультувати покупців; вести переговори психологічно правильно; якісно представляти інтереси підприємства; співпрацювати діловим партнерам при плануванні маркетингу; раціонально організовувати збутову політику тощо [178, с. 87]. При цьому враховуючи сучасні тенденції формування інформаційного середовища, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, по-

силення електронної та інтернет-комерції, важливим для розвитку малих підприємств та утримання конкурентних позицій є поліпшення навичок та компетенцій персоналу у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Проте європейська статистика (табл. 2.16) свідчить, що незважаючи на деякі позитивні тенденції до збільшення відсотку персоналу, що оволодівають навичками ІКТ, все ж частка таких підприємств у загальній кількості є достатньо малою та варіюється у межах 15–20 % (за середнім значенням країн ЄС).

Таблиця 2.16 – Малі підприємства, які здійснювали навчання для розробки/вдосконалення навичок ІКТ свого персоналу, % від загальної кількості малих підприємств

Країни	2012 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Європейський Союз – 28 країн	15	16	17	18	17	18
Європейський Союз – 27 країн (2007–2013)	15	16	17	18	17	18
Європейський Союз – 15 країн (1995–2004)	16	18	19	20	19	20
Єврозона	15	18	18	19	18	19
Бельгія	24	27	27	29	29	30
Болгарія	12	13	6	6	7	7
Німеччина	16	25	23	24	22	25
Естонія	8	9	9	9	8	9
Ірландія	23	20	26	26	26	26
Греція	11	9	11	12	8	11
Іспанія	13	18	18	19	19	17
Франція	15	17	17	16	15	15
Хорватія	25	19	20	18	19	19
Італія	9	8	10	10	11	14
Чехія	15	15	14	15	16	18
Латвія	8	8	9	8	7	7
Данія	22	24	24	23	21	22
Кіпр	24	19	19	19	22	22

Країни	2012 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Литва	7	6	7	6	8	5
Люксембург	16	17	19	24	23	22
Угорщина	11	12	12	12	14	13
Мальта	17	16	20	18	21	21
Нідерланди	11	12	12	16	17	20
Австрія	24	29	28	32	25	22
Польща	6	6	7	7	8	9
Португалія	19	23	19	20	16	15
Румунія	4	4	4	3	3	4
Словенія	21	13	22	22	21	22
Словаччина	20	12	13	15	12	12
Фінляндія	33	34	32	29	32	30
Швеція	18	22	21	20	23	19
Об'єднане Королівство	23	19	22	23	21	23
Ісландія	21	19	—	—	—	—
Норвегія	38	37	40	38	36	38
Чорногорія	—	—	—	18	22	21
Північна Македонія	12	11	10	16	—	—
Сербія	—	18	—	—	28	22
Туреччина	—	—	—	—	—	13
Боснія і Герцеговина	—	—	—	—	—	12

Джерело: складено автором на основі даних [121].

Слід відмітити, що в європейських країнах важливий акцент має питання гендерної політики у формуванні кадрового забезпечення малих підприємств (табл. 2.17). Дослідження Котельникової Ю. М., що спрямовані на визначення впливу кадрового забезпечення, також показали, що такий якісний показник як статева структура персоналу поряд із кваліфікацією працівників та рівень освіти працівників мають першочерговий вплив на розвиток підприємства [144, с. 201].

Таблиця 2.17 – Учасники курсів безперервного професійного навчання за статтю, % осіб, зайнятих на всіх малих підприємствах

Країни	Загалом			Чоловіча стать, осіб			Жіноча стать, осіб			Диференціація між кількістю жінок і чоловіків, п.п.		
	2005 рік	2010 рік	2016 рік	2005 рік	2010 рік	2016 рік	2005 рік	2010 рік	2016 рік	2005 рік	2010 рік	2016 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Європейський Союз – 28 країн	20,6	25,0	30,0	20,7	25,9	30,9	20,4	23,1	28,5	-0,3	-2,8	-2,4
Бельгія	18,7	34,5	41,5	18,2	33,7	43,2	19,7	36,0	38,4	1,5	2,3	-4,8
Болгарія	6,3	8,5	15,7	7,5	9,3	16,2	4,9	7,4	15,1	-2,6	-1,9	-1,1
Чехія	43,5	46,5	80,9	47,8	49,6	83,5	36,7	41,4	76,7	-11,1	-8,2	-6,8
Данія	30,5	35,8	25,4	27,7	33,1	25,5	36,9	39,2	25,3	9,2	6,1	-0,2
Німеччина	24,6	28,1	31,9	24,2	28,2	31,1	25,2	27,7	33,3	1,0	-0,5	2,2
Естонія	19,1	21,8	21,2	18,4	20,1	21,5	20,0	24,1	20,7	1,6	4,0	-0,8
Ірландія	23,5	–	33,2	23,9	–	32,1	22,9	–	32,6	-1,0	×	0,5
Греція	5,1	6,9	4,6	4,6	7,7	4,7	5,7	5,7	4,5	1,1	-2,0	-0,2
Іспанія	17,7	35,3	38,9	17,6	37,9	39,8	17,8	30,0	37,3	0,2	-7,9	-2,5
Франція	27,7	26,7	27,4	26,2	25,8	27,4	30,1	28,3	27,4	3,9	2,5	0,0
Хорватія	–	19,2	16,0	–	18,5	15,4	–	20,4	17,2	×	1,9	1,8
Італія	11,3	21,2	28,4	12,2	23,0	30,9	9,3	17,5	23,3	-2,9	-5,5	-7,6
Кіпр	18,5	23,5	21,7	18,2	21,9	22,1	18,5	25,5	21,2	0,3	3,6	-0,9
Латвія	7,6	14,2	15,7	6,4	14,3	16,3	9,1	14,1	14,8	2,7	-0,2	-1,5
Литва	6,9	11,0	14,4	6,4	10,6	13,5	7,6	11,5	15,7	1,2	0,9	2,2

Продовж. табл. 2.17

Країни	Загалом			Чоловіча стать, осіб			Жіноча стать, осіб			Диференціація між кількістю жінок і чоловіків, п.п.		
	2005 рік	2010 рік	2016 рік	2005 рік	2010 рік	2016 рік	2005 рік	2010 рік	2016 рік	2005 рік	2010 рік	2016 рік
Люксембург	28,7	33,5	36,8	24,9	31,2	35,4	38,1	31,0	40,0	13,2	-0,2	4,6
Угорщина	7,2	10,8	10,6	6,8	10,6	11,7	7,8	11,2	8,7	1,0	0,6	-3,0
Мальта	10,4	14,6	18,9	9,1	12,9	17,0	13,5	18,5	21,7	4,4	5,6	4,7
Нідерланди	21,6	29,0	34,1	22,6	28,2	37,8	19,5	30,8	30,9	-3,1	2,6	-6,9
Австрія	23,8	26,4	35,3	25,1	28,4	35,7	22,3	23,5	34,7	-2,8	-4,9	-1,0
Польща	7,5	8,8	15,1	7,5	9,0	14,9	7,5	8,5	15,3	0,0	-0,5	0,4
Португалія	14,9	26,6	32,9	15,0	27,7	34,1	14,7	25,0	31,2	-0,3	-2,7	-2,9
Румунія	9,4	5,9	8,8	9,8	6,4	8,6	8,7	5,5	9,0	-1,1	-0,9	0,4
Словенія	27,3	24,5	42,8	25,0	23,0	40,7	31,7	27,5	47,8	6,7	4,5	7,1
Словаччина	19,8	28,3	42,5	22,0	30,1	43,9	16,2	25,3	39,8	-5,8	-4,8	-4,1
Фінляндія	30,0	32,2	37,6	26,8	30,5	37,8	36,6	34,9	37,3	9,8	4,4	-0,5
Швеція	35,9	39,9	46,9	37,0	38,4	47,1	33,6	38,6	46,5	-3,4	0,2	-0,6
Об'єднане Королівство	29,3	24,9	30,3	30,8	27,1	32,5	27,1	21,4	27,1	-3,7	-5,7	-5,4
Норвегія	28,1	44,7	53,1	27,7	44,6	53,6	28,7	44,0	53,8	1,0	-0,6	0,2
Північна Македонія	—	—	17,7	—	—	16,9	—	—	19,0	×	×	2,1

Джерело: складено автором на основі даних [121].

Згідно з табл. 2.17 спостерігається певна гендерна нерівність у підготовці і перепідготовці кадрів на малих підприємствах. На відміну від європейських країн, де питання гендерної політики як фактора впливу на розвиток малих підприємств знаходиться під постійним моніторингом та контролем, в Україні навіть відсутні статистичні дослідження, що дозволяють оцінити відмінності у трудових позиціях жінок та чоловіків та поширеність жіночого бізнесу в економічній сфері країни. За інформацією Національної платформи малого та середнього бізнесу мале підприємництво в Україні є наближеним до гендерного балансу (46 % жінок серед ФОП), водночас серед керівників юридичних осіб жінки складають лише 30 %. Беручи до уваги дані Державної служби статистики України, можна припустити, що дисбаланс пов'язаний як з низькою економічною активністю жінок, так і зі статусом жінок, що працюють: вони частіше є найманими працівниками, а частка самозайнятих та керівників/роботодавців серед них нижча ніж серед чоловіків [91, с. 45].

Як влучно зазначає Котельникова Ю. М., у процесі здійснення кадрового забезпечення розвитку підприємства важливим є відбір ключових критеріїв кадрового забезпечення для кожного окремого підприємства [144, с. 204]. Особливу роль у процесі кадрового забезпечення є формування якісної методичної основи оцінювання ефективності, що передбачає формування такої системи показників, яка б дала змогу всебічно оцінити кількісні та якісні характеристики кадрового забезпечення. Так, Мандрик О. Я. при оцінці кадрового забезпечення пропонує такі критерії: рівень забезпеченості підприємства персоналом та його структура; кваліфікація працівників; плинність кадрів; продуктивність праці; ефективність використання робочого часу; частка витрат на соціальні заходи в операційних витратах; рівень соціального захисту персоналу; рівень оплати праці та раціональність її структури [174, с. 27]. Котельникова Є. М. вказує такі фактори впливу кадрового забезпечення на розвиток підприємства: відповідність кількісного складу працівників кількості робочих місць; вікові особливості працівників; статева структура працівників підприємства; рівень кваліфікації працівників;

рівень освіти працівників; середній час перебування працівника на певній посаді; відповідність роботи відділу кадрів рівню розв'язуваних завдань на підприємстві [144]. Як критерій забезпеченості кожного підприємства персоналом Андрійчук В. Г. використовує абсолютний показник – середньооблікову кількість штатних працівників і питомий показник – працезабезпеченість виробництва [8].

Дослідження абсолютних показників кадрового забезпечення з погляду багатьох авторів [61; 174; 178] зводиться до статистичного огляду кількості найманих працівників та їх структури. Так, станом на кінець 2017 року у сфері малого підприємництва України працювало 65,3 % найманих працівників від загальної кількості зайнятих осіб, з них на мікропідприємствах – 47,1 % [109] (табл. 2.18).

При цьому малий бізнес країн Євросоюзу забезпечує робочими місцями близько 74 % зайнятого населення, що складає 89,6 млн осіб [288]. Так, згідно з опитуванням 15 579 суб'єктів підприємництва з 18 країн-членів Євросоюзу, проведеним Європейською комісією у сфері доступу малого бізнесу до фінансування [474], 44 % зайнятого населення працює у сфері мікропідприємства, а 30 % у сфері малого підприємства.

Проте слід також враховувати часткові показники оцінки кадрового забезпечення, що сприятимуть аналізу як кількісних, так і якісних характеристик забезпечення персоналом. Котельникова Ю. М. зазначає, що комплексна оцінка кадрового забезпечення показує грамотність організації кадрового забезпечення, ефективність трудової діяльності кадрів та ступінь використання їх трудового потенціалу [144, с. 203].

Так, до якісних характеристик персоналу науковцями віднесено: освіту; загальний стаж роботи; досвід [40, с. 115]; професійно-комунікативні знання та уміння; особисті якості [5, с. 38]; операційно-технічні, соціальні, когнітивні, мотиваційні, поведінкові та етичні компетенції [127, с. 51]. Одним з ефективних методів рішення задачі комплексного всебічного оцінювання кадрового забезпечення є застосування системно-інформаційної кваліметрії, що передбачає побудову кваліметричної факторно-критеріальної моделі оцінювання кадрового забезпечення.

Таблиця 2.18 – Кількість найманих працівників у сфері малого підприємництва у 2010–2017 роках

Кількість працівників	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), тис. осіб	3 033,0	3 036,6	2 950,7	2 843,9	2 420,8	2 098,1	2 227,1	2 393,3
<i>Малі підприємства</i>								
усього, тис. осіб	2 043,7	2 011,8	1 951,6	1 891,8	1 583,0	1 466,3	1 505,9	1 562,4
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників, %	67,4	66,3	66,1	66,5	65,4	69,9	67,6	65,3
<i>Фізичні особи-підприємці</i>								
усього, тис. осіб	989,3	1 024,8	999,1	952,1	837,8	631,8	721,2	830,9
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників, %	32,6	33,7	33,9	33,5	34,6	30,1	32,4	34,7
Суб'єкти мікропідприємництва, тис. осіб	1 676,9	1 685,9	1 574,9	1 535,5	1 299,1	1 148,4	1 184,2	1 326,6
<i>Мікропідприємства</i>								
усього, тис. осіб	762,0	757,4	736,5	734,4	626,6	587,8	565,2	625,4
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників, %	45,4	44,9	46,8	48,7	48,2	51,2	47,7	47,1
<i>Фізичні особи-підприємці</i>								
усього, тис. осіб	914,9	928,5	838,4	801,1	672,5	560,6	619,0	701,2
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників, %	54,6	55,1	53,2	52,2	51,8	48,8	52,3	52,9

Джерело: складено автором на основі даних [109].

Справедливим є твердження Чернушкіної О. О., що застосування кваліметричного підходу до оцінювання працівників підприємства дозволить забезпечити об'єктивність процедури, здійснювати оцінювання професійних, ділових і особистісних якостей працівників, встановлювати обґрунтовані співвідношення в оплаті праці персоналу відповідно до складності праці та відповідальності за кінцеві результати [380, с. 178].

Кваліметрія (від латинського «квалі» – якість та древньогрецького «метрію» – вимірювати) як наука заснована Азгальдовим Г. Г. у першій половині XX ст. і визначається як: наука про вимірювання якості об'єктів, яка вивчає та реалізує методи і засоби кількісної оцінки якості [3]; оцінювання якісних властивостей процесу, явища, предмета кількісними показниками з використанням певної математичної моделі та технології [59, с. 141]; наука об'єднує кількісні методи оцінки якості, які застосовуються для обґрунтування управлінських рішень [5]; оцінювання якісних показників за допомогою кількісних балів, що є діючим апаратом вибору кращих варіантів багатокритеріальних рішень у всіх сферах управління якістю [85]; наукова галузь, що вивчає методологію й проблематику комплексних кількісних оцінок якостей будь-яких об'єктів, предметів чи процесів [132, с. 23].

Основою кваліметричних методів є положення теорії вимірювань, основи математичної статистики і інтерпретації результатів порівняно з еталоном (ідеалом, стандартом). Це створює можливості декомпонувати процес на підпроцеси та відобразити його у індексному вигляді, що в свою чергу створює можливості порівняння з бажаним, запланованим чи ідеальним рівнем.

Особливості застосування факторно-критеріальних оціночних моделей полягає в тому, що вони дають точний й однозначний результат при певній нечіткості інформації, яка використовується для оцінювання у соціальних процесах (експертна чи соціологічна інформація) [132, с. 48]. Факторно-критеріальні моделі мають ряд переваг. Зокрема, ключовими перевагами є простота і універсальність запропонованої моделі оцінювання якісних явищ будь-якого характеру; можливість переведення

вербальних чи лінгвістичних характеристик у кількісній через відповідні відносні показники; можливість прирівнювання критеріїв до певних нормативів, рангів. Погоджуємося з твердженням, що велика перевага моделей факторно-критеріальної кваліметрії в тому, що вони є не просто діагностичними, а ще й мотивувальними. Тому що чітко показують, по-перше, відставання від ідеалу, норми, стандарту, по-друге, фіксуються в динаміці за періодами, по-третє, абсолютно порівняні з іншими суб'єктами оцінювання, що дає змогу будувати рейтингові ряди [132, с. 69].

Однією із задач факторно-критеріальної кваліметрії є оцінювання результатів трудових процесів з метою підвищення ефективності праці та якості діяльності організацій, підприємств тощо.

Першим етапом алгоритму побудови факторно-критеріальної моделі є визначення об'єкту кваліметрії – цілісного комплексного явища або процесу, що приймається за одиницю та який можна поділити на ряд складових (факторів, підпроцесів). Відповідно до цього наступним етапом є визначення переліку та вагомості складових (факторів, підпроцесів) як частки від цілого (одиниці) залежно від важливості ролі цієї складової (факторів, підпроцесів) у забезпеченні явища або процесу. Така процедура здійснюється за принципом попарного порівняння, що передбачає залучення експертів та проведення експертного опитування або анкетування. Враховуючи те, що показники вагомості не є константами, а змінюються під впливом низки зовнішніх та внутрішніх факторів, особливостей діяльності та інших специфічних характеристик підприємств, то пропонуємо розробити шаблонну гіпотетичну факторно-критеріальну модель оцінювання управлінського кадрового забезпечення малих підприємств, яка стане інструментом індивідуального управління персоналом кожного підприємства та матиме можливість врахування персональних тенденцій розвитку останнього. Приймаючи як базовий, запропонований шаблонний макет може бути модифікований відповідно до специфіки діяльності кожного конкретного підприємства з урахуванням власних відповідних

критеріїв якості кадрового забезпечення. Враховуючи те, що основою життєдіяльності малих підприємств є гнучкість та пристосовуваність до очікувань зовнішнього середовища, пріоритет критеріїв оцінки також може підлягати коригуванню. Тобто, відповідно за мету побудови алгоритму кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення малого підприємства у роботі ставиться формування відповідної платформи оцінки кадрового забезпечення, що дозволить виявити необхідність та потребу у організаційних, психологічних, мотиваційних та інших змінах.

Відповідно до систематизації якісних характеристик кадрового забезпечення, що відображені у науковій літературі [32; 103; 123; 144; 148; 174] та з використанням емпіричного методу формування різних ітерації в процесі експерименту, пропонуємо наступну формулу для побудови моделі:

$$K_3 \left\{ \begin{array}{l} \text{Критерій}1 \cdot B_1; \text{Критерій}2 \cdot B_2; \text{Критерій}3 \cdot B_3; \\ \text{Критерій}4 \cdot B_4; \text{Критерій}5 \cdot B_5 \end{array} \right\}, \quad (2.5)$$

де B_1, B_2, B_3, B_4, B_5 – вагові значення критерію у кількісному вимірі;

Критерій 1 – професійні навички;

Критерій 2 – лідерські здібності;

Критерій 3 – когнітивні здібності;

Критерій 4 – комунікативна компетентність;

Критерій 5 – організаторські якості.

Сукупність факторів, що характеризують кожний критерій, описані вище та відображені на рис. 2.18.

На другому етапі визначаються показники, за якими оцінюється кожний фактор з погляду цього сутнісного значення чи прояву в якісному явищі.

Тож алгоритм кваліметричного оцінювання управлінського кадрового забезпечення за запропонованою нами методикою буде мати такий вигляд.

Відповідно шкала оцінки макету кваліметричної моделі оцінювання рівня кадрового забезпечення зазначена в табл. 2.19.

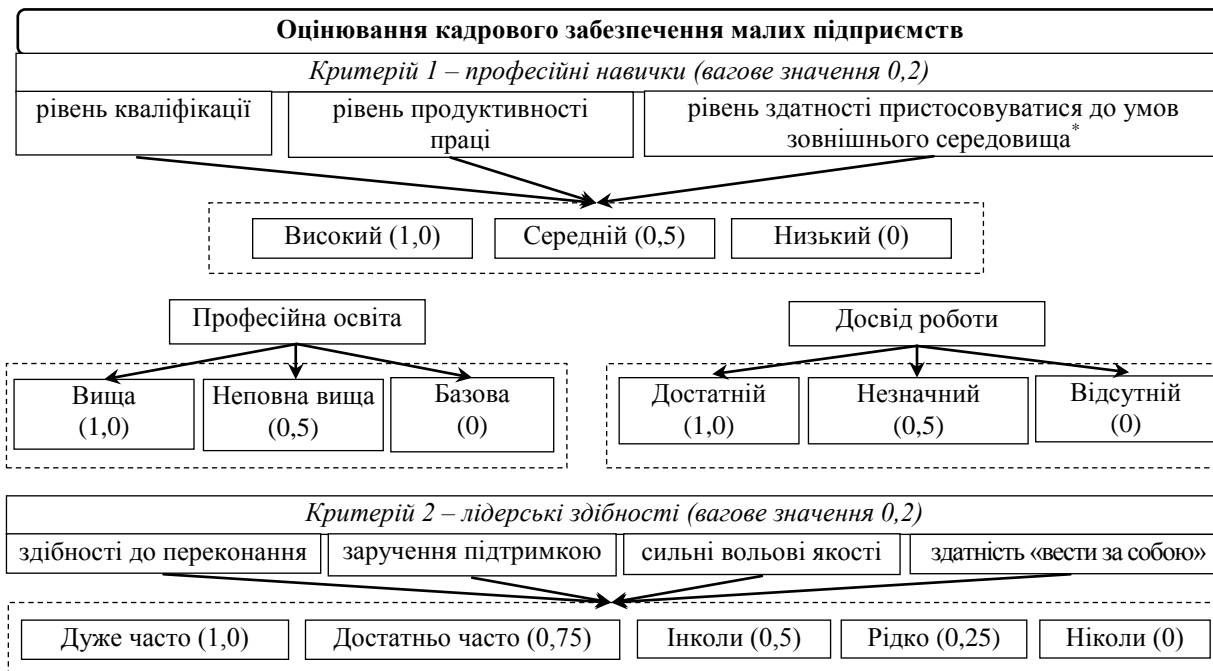


Рисунок 2.18 – Алгоритм кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення малого підприємства (шаблонний гіпотетичний макет)

Джерело: складено автором.

Продовж. рис. 2.18

Критерій 3 – когнітивні здібності (вагове значення 0,2)				
оригінальне та асоціативне мишлення	здатність до творчого бачення подолання проблеми	прийняття нестандартних рішень	винахідливість	
Дуже часто (1,0)	Достатньо часто (0,75)	Інколи (0,5)	Рідко (0,25)	Ніколи (0)

Критерій 4 – комунікативна компетентність (вагове значення 0,2)				
толерантність	контактність та ініціативність у робочих стосунках	прагнення до формування комфортного робочого психоклімату	відповідальність за власні дії та дії колективу	стресостійкість
Дуже часто (1,0)	Достатньо часто (0,75)	Інколи (0,5)	Рідко (0,25)	Ніколи (0)

Критерій 5 – організаторські якості (вагове значення 0,2)				
цілеспрямованість	здатність швидко приймати рішення	постійний рух у векторі досягнення цілі	енергійність і рішучість у досягненні цілі	вміння розставляти пріоритети в цілях
Дуже часто (1,0)	Достатньо часто (0,75)	Інколи (0,5)	Рідко (0,25)	Ніколи (0)

Таблиця 2.19 – Шкала інтервалів макету оцінювання рівня кадрового забезпечення малих підприємств

Критерій	Вагове значення критерію	Показники оцінки критерію	Вагове значення показників	Показники прояву якості
Критерій 1 – професійні навички	0,2	Рівень кваліфікації	0,2	Високий 1
		Рівень продуктивності праці	0,2	Середній 0,5
		Рівень здатності пристосовуватися до умов зовнішнього середовища	0,2	Низький 0
		Професійна освіта	0,2	Вища 1 Неповна вища 0,5 Базова 0
		Досвід роботи	0,2	Достатній 1 Незначний 0,5 Відсутній 0
Критерій 2 – лідерські здібності	0,2	Здібності до переконання	0,25	Завжди (дуже часто) – 1;
		Заручення підтримкою	0,25	Достатньо часто – 0,75;
		Сильні вольові якості	0,25	Інколи – 0,5;
		Здатність «вести за собою»	0,25	Рідко – 0,25; Ніколи – 0
Критерій 3 – когнітивні здібності	0,2	Оригінальне та асоціативне мислення	0,25	Завжди (дуже часто) – 1; Достатньо часто – 0,75;
		Здатність до творчого бачення подолання проблеми	0,25	Інколи – 0,5; Рідко – 0,25;
		Прийняття нестандартних рішень	0,25	Ніколи – 0
		Винахідливість	0,25	

Продовж. табл. 2.19

Критерій	Вагове значення критерію	Показники оцінки критерію	Вагове значення показників	Показники прояву якості
Критерій 4 – комунікативна компетентність	0,2	Толерантність	0,2	Завжди (дуже часто) – 1; Достатньо часто – 0,75; Інколи – 0,5; Рідко – 0,25; Ніколи – 0
		Контактність та ініціативність у робочих стосунках	0,2	
		Прагнення до формування комфортного робочого психоклімату	0,2	
		Відповідальність за власні дії та дії колективу	0,2	
		Стресостійкість	0,2	
Критерій 5 – організаторські якості	0,2	Цілеспрямованість	0,2	Завжди (дуже часто) – 1; Достатньо часто – 0,75; Інколи – 0,5; Рідко – 0,25; Ніколи – 0
		Здатність швидко приймати рішення	0,2	
		Постійний рух у векторі досягнення цілі	0,2	
		Енергійність і рішучість у досягненні цілі	0,2	
		Вміння розставляти пріоритети в цілях	0,2	

Джерело: складено автором.

Шкала оцінювання передбачає отримання у кінцевому результаті трьох рівнів кадрового забезпечення:

- 1) високий (шкала знаходиться у інтервалі від 0,78 до 1);
- 2) середній (шкала знаходиться у інтервалі від 0,46 до 0,77);
- 3) низький (шкала знаходиться у інтервалі від 0 до 0,45).

Отже, враховуючи відмінні особливості кадрового забезпечення малих підприємств як невелика кількість працюючих та розмитість меж виконуваних ними функцій (управлінських, адміністративних та виробничих), у роботі визначено етапи кадрового забезпечення. Акцентовано увагу на тому, що керівники малих підприємств мають володіти рядом персональних та професійних навичок та компетенцій (професійні навички, лідерські здібності, креативність та інноваційність, навички роботи в мережі, навички фінансового управління, людські навички ресурсів та навички маркетингу керівництво, створення мереж, встановлення цілей і управління часом). З метою оцінки рівня кадрового забезпечення за фактом наявності та стану визначених навичок і компетенцій запропонований шаблонний гіпотетичний макет алгоритму кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення малого підприємства, застосування якого сприяє визначенню проблемних точок та перспектив у кадровому забезпеченні та ідентифікації їх впливу на розвиток підприємства.

Загалом оцінка видового забезпечення дозволила проаналізувати рівень релевантності та ефективності заходів інформаційної, кадрової, виробничої політики розвитку малих підприємств та узагальнити нормативно-правове підґрунтя їх реалізації. Проведене дослідження дозволило виявити ряд практик забезпечення розвитку малих підприємств зарубіжних країн, які можливі до адаптування в українських економічних умовах ведення підприємництва, проте для їх реалізації потрібна участь інституцій інфраструктури підтримки малого бізнесу.

РОЗДІЛ 3. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Дослідження інфраструктури державного забезпечення малих підприємств в Україні

Проблема необхідності забезпечення подальшого розвитку малого підприємництва актуальна сьогодні в Україні на усіх рівнях: державному, регіональному рівні та безпосередньо у сфері малого бізнесу. Вирішення цієї проблеми відкриває можливості для прискорення процесу євроінтеграції, модернізації економіки та переведення її на інноваційний шлях розвитку і базується на знаходженні найбільш ефективних моделей підтримки малих підприємств.

Згідно з Європейською Хартією малих підприємств малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи [84]. Підписана Україною Хартія закликає поліпшувати становище малого бізнесу шляхом ужиття заходів, спрямованих на стимулювання підприємництва, оцінку існуючих умов, та, коли необхідно, поліпшення цих умов, забезпечення належної уваги до потреб малого бізнесу з боку політичних діячів. Необхідність підтримки розвитку малого бізнесу в Хартії обґрунтовано рядом переваг малих підприємств: здатність динамічно задовольняти нові потреби ринку та створювати робочі місця; значимість у сприянні соціальному та регіональному розвитку як структур ініціативних і дієвих; цінність знань, обов'язку та гнучкості в новій економіці [84].

Слід акцентувати увагу на тому, що дослідження інституційного забезпечення має проводитися крізь призму основних складових інфраструктури забезпечення підтримки та розвитку малих підприємств, серед яких нами виділено види:

- 1) державне інституційне забезпечення розвитку малих підприємств;
- 2) забезпечення підтримкою малих підприємств міжнародних організацій та урядів міжнародних країн;

3) інституції інвестиційного забезпечення (приватні установи та організації, що спеціалізуються на підтримці малих підприємств (формальні та неформальні інвестори, в тому числі бізнес-ангели, організації, венчурні фонди, інститути спільного інвестування та ін.)).

У науковій літературі виділяють декілька ґрунтовних аргументів на користь державного забезпечення розвитку сектора малого бізнесу: малі підприємства через їх значну численність і розповсюдженість на території країни є потужним каталізатором і стимулятором ділової активності, яка спричиняє об'єднання всіх учасників економічних відносин у країні [394, с. 42]; малі підприємства забезпечують нарощування товаровиробництва, торгівлі й послуг на певній території, в результаті починає залучати додаткові ресурси, активізувати внутрішні заощадження населення та регіонів [394, с. 42]; малі підприємства підсилюють конкуренцію і тому надають позитивні екстерналії на ефективність усієї країни, інновації та сукупне зростання продуктивності; він є підґрунтям для появи та функціонування інституційного середовища у регіоні: інформаційного обслуговування, засобів зв'язку й транспорту, логістичних зв'язків, різних видів технічних та консалтингових послуг [366]; малі підприємства більш продуктивні, ніж великі, але інституційні бар'єри і «провали ринку» перешкоджають їх розвитку; розвиток малих підприємств в більшій мірі веде до створення робочих місць, в порівнянні з великими фірмами, тому як вони в більшості своїй є трудомісткі.

Як зазначається у звіті Європейської комісії, підприємництво є не тільки рушійною силою для створення робочих місць, конкуренції та зростання, але також сприяє особистому виконанню та досягненню соціальних цілей [84]. Погоджуємося з думкою Якушевої О. В., що розуміння місця та ролі малих підприємств у регіональному розвитку є еволюційним, воно поступово розширюється, доповнюється світовим досвідом, активним впливом процесів глобалізації, інтернаціоналізації ринків [394, с. 40].

Проте на відміну від економічно розвинених країн, де малий бізнес є фундаментальним елементом економічної політики, в Україні малий бізнес діє в опозиції до великого бізнесу. Як влучно визначають Глебова І. та Хамідуліна А., домінування ве-

ликих підприємств свідчить про необхідність розгляду державного втручання для стимулювання розвитку малого бізнесу [433, с. 346]. Погоджуємося з думкою Васильєвої Д. В., що одним із істотних факторів, які визначають слабкість життєдіяльності малого бізнесу та його нестійкість, є брак дієвої підтримки з боку держави, та, відповідно, основним шляхом подолання цих негативних факторів є державна підтримка у сфері правового, фінансового, інформаційного та іншого забезпечення [37, с. 195]. Враховуючи обмеженість власних фінансових ресурсів та відсутність можливості отримання кредитних ресурсів на початковій стадії розвитку бізнесу через брак гарантій, позитивної репутації та реальних активів, роль держави у цьому процесі стає визначальною для створення ефективної фінансової системи [394, с. 347].

На державному рівні забезпечення розвитку малих підприємств у більшості європейських країн здійснюється за допомогою розробки та реалізації цільових програм фінансового, економічного, кадрового, технічного, інформаційного сприяння малому та середньому бізнесу [394, с. 68].

Під державною політикою підтримки і стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу розуміють виділення інструментів державного прогнозування та планування розвитку підприємств, податкової та фінансово-інвестиційної політики, інформаційно-консультативного та інституціонального забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності [373].

Серед ключових законів, що визначає правові та економічні засади державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, є Закон України від 22.03.2012 року № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [278]. Частиною 1 статті 15 Закону визначено, що державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки, промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

Зазначимо, що наразі в науковій та правовій літературі не визначено тлумачення поняття «державне забезпечення розвитку малого бізнесу», проте окремі аспекти цього процесу (державна підтримка, державне регулювання і сприяння розвитку) визначено на рівні українських нормативно-законодавчих актів та аналітичної документації [105; 111; 278; 359]. В цьому дослідженні під державним забезпеченням розвитку малих підприємств будемо розуміти процес організації підтримки та регулювання діяльності малих підприємств, який на основі використання інструментів прямої та опосередкованої дії сприяє легкому започаткуванню та подальшій ефективній діяльності малих підприємств, розвитку підприємництва, просуванню інтересів малих підприємств у відносинах з іншими учасниками фінансового ринку (кредиторами, інвесторами, державними органами тощо).

Як стверджують Ляшенко В. І., Чижигов Г. Д., одним з найбільш важливих напрямків регулювання і сприяння розвитку малих підприємств, є державне фінансування у вигляді прямого субсидування на основі бюджетного фінансування фондів, створення змішаних засобів підтримки, надання гарантій по поверненню кредитів, видача їх під пільгові відсотки, участь в капіталі малих і середніх фірм тощо [190, с. 80]. Фролова Н. Л., досліджуючи інструменти державної регуляторної політики у сфері малого бізнесу, виділяє такі основні групи інструментів державного регуляторного та координаційного впливу: легалізація підприємницької діяльності; бюджетно-податкова політика; запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємств; ринкова регуляторна політика [373]. Якушева О. В. виділяє прямий вплив (виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування, надання в безоплатну оренду державного майна), непрямий вплив (субвенції, дотації, субсидії) та функціональний вплив (організаційно-маркетингові, фінансові та майнові заходи підтримки) [394, с. 73].

Узагальнюючи законодавчу базу та теоретичні здобутки науковців у сфері державного забезпечення малих підприємств, вважаємо, що в сучасній практиці доцільно виділити два ключових напрями: пряме забезпечення розвитку (через запровадження урядових програм та створення інфраструктури підтримки), та опосередковане забезпечення розвитку (за допомогою податкового впливу та інших важелів економічного характеру) (рис. 3.1, 3.2).

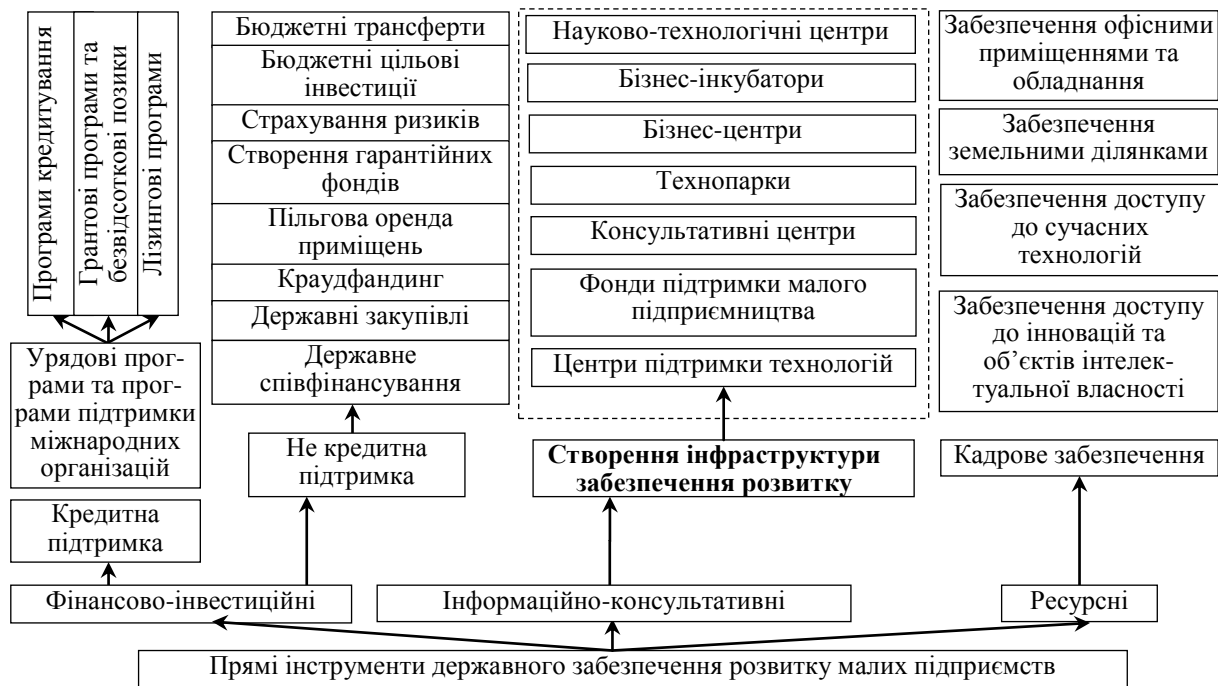


Рисунок 3.1 – Структурно-логічна схема державного забезпечення розвитку малих підприємств прямими інструментами

Джерело: складено автором на основі даних [105; 278; 279; 373; 394].



Рисунок 3.2 – Структурно-логічна схема державного забезпечення розвитку малих підприємств опосередкованими інструментами

Джерело: складено автором на основі даних [105; 278; 279; 373; 394].

Важливе місце у державному забезпеченні розвитку малих підприємств займає інфраструктура підтримки, яка інтегрована в прямі інструменти фінансово-інвестиційної та інформаційно-консультативної підтримки. Згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» інфраструктурою підтримки малого і середнього підприємництва є підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки [278].

На думку авторів звіту «Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність» інституціями підтримки підприємництва можна вважати будь-які підприємства, установи, організації, які надають різні види підтримки суб'єктам господарювання у їхній господарській діяльності для досяг-

нення цими суб'єктами економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [105].

Погоджуємося з думкою Якушевої О. В., що інфраструктурна підтримка ефективно здійснюється при наявності регіональної або ринкової підтримки, створюючи при цьому бізнес-інкубатори, технопарки, кластери, які допомагають створити бізнес початківцю, розвивати його та утримувати на належному рівні [394, с. 74].

В Україні існують різні елементи інфраструктури підтримки бізнесу: технологічні парки, бізнес-інкубатори, промислові парки та ігрові майданчики, центри розвитку кластеру та інші. При цьому на законодавчому рівні визначені та діють на території України об'єкти підтримки, що відображені на рис. 3.3.



Рисунок 3.3 – Об'єкти інфраструктури державного забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором на основі даних [278].

Справедливим є твердження, що основне призначення інституцій державного забезпечення розвитку малих підприємств полягає в тому, щоб пришвидшити економічний розвиток шляхом формування генерації підприємців, здатних ризикувати та діяти в умовах невизначеності результатів своєї діяльності при створенні нових підприємств [105, с. 10]. Загальні та специфічні

вектори у інфраструктурному забезпеченні розвитку малого бізнесу поелементно зазначені на рис. 3.4.



Рисунок 3.4 – Векторність цілей державних інституцій інфраструктурного забезпечення розвитку малих підприємств в Україні

Джерело: складено автором на основі даних [105; 114; 278; 359; 373; 394].

Зупинимося більш детально на найбільш розвинених в Україні інститутах забезпечення розвитку малих підприємств:

- бізнес-центри – центри послуг для бізнесу, діяльність яких спрямована на надання суб'єктам підприємництва та особам, що мають намір провадити підприємницьку діяльність, інформаційної, навчальної, консалтингової, маркетингової та іншої допомоги, на задоволення їхніх потреб у процесі організації і провадження підприємницької діяльності [105, с. 17];

- консультативні центри – це організації, створені органами влади для сприяння участі громадськості у формуванні та реалізації суспільної політики [105];

- технологічний парк (згідно з Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків») – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [279]. Уханова І. О. наголошує на тому, що технопарки поєднують науково-дослідні організації та виробничі підприємства, забезпечують швидке впровадження результатів НДДКР у промисловість та комерціалізацію наукових розробок [363, с. 3]. Основне завдання технопарків спрямовано на сприяння розвитку та впровадженню в життя нових технологій. Головною метою діяльності технологічних парків є комплексна організація наукоємного виробництва шляхом максимального сприяння створенню та запровадженню нових технологій та стимулювання розвитку творчого потенціалу фахівців [111]. Як стверджують Телетов О. С. та Сірік Ю. А., векторне спрямування технопарків полягає у досягненні територіального зближення між необхідною для наукових досліджень матеріальною базою, що належить промислому виробництву, та людським потенціалом країни, що є фактором формування максимально сприятливих умов для процесу інноваційного розвитку [125, с. 144];

- цілями науково-технологічного центру є надання науковцям та інженерам у галузі озброєнь можливостей спрямувати свої здібності на мирну діяльність та сприяння розв'язанню національних або міжнародних технічних проблем [359];

- центри підтримки технологій – це організації, діяльність яких спрямована на надання доступу до патентних та непатентних баз даних (доступ до баз даних Укрпатенту), а також допомоги винахідникам та новаторам з питань використання цих баз даних. Згідно з твердженням Всесвітньої організації інтелектуальної власності, основною метою діяльності центрів є забезпечення доступу місцевих користувачів (винахідників, новаторів, малих та середніх підприємств) до спеціалізованих баз даних, надання інформації та навчальних матеріалів, а також зміцнення технологічного та інноваційного потенціалу [114];

- бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності [265]. Як стверджує Робертсон К.Т., основна роль та мета інкубаторів полягає у сприянні створенню та виживанню нових підприємств, надання їм необхідної фінансової, консультаційної, адміністративної підтримки [463, с. 371];

- фонди підтримки малого підприємництва – це організації, які реалізують затверджені урядом заходи пільгової фінансово-кредитної підтримки та освітні, консультаційні, гарантійні програми розвитку малого і середнього бізнесу на основі державних коштів. Вони створені органами публічного управління або як партнерства державного та приватного секторів [105].

Необхідною умовою активізації підприємницької ініціативи та стимулювання розвитку малих підприємств України є забезпечення якісної розгалуженої інфраструктури державного забезпечення, що покликана сформувати міцну інформаційну базу розвитку малих підприємств, полегшити доступ до фінансування та сприяти зменшенню впливу ризиків на ранніх етапах створення бізнесу та виходу його на нові ринки збуту. Проте

встановлені законодавством принципи державної підтримки щодо створення рівних можливостей для доступу до об'єктів інфраструктури підтримки усіма малими підприємствами на практиці реалізуються неповною мірою, що проявляється у територіальній нерівномірності розвитку та нерозвиненості інфраструктури підтримки підприємництва на окремих територіях України. З огляду на існування диспропорцій у рівні розвитку сфери малого бізнесу різних регіонів доцільним є дослідження сучасного стану інфраструктури державного забезпечення малих підприємств. Так, Кунденко А. В. та Пономаренко О. В. наголошують на нерозвинутості інфраструктури підтримки підприємництва та територіальній нерівномірності розвитку підприємництва [158, с. 61]. Папп В. В. та Бошота Н. В. стверджують, що кількісні показники та нерівномірність розташування по території України не завжди свідчать про ефективність впливу на вирішення соціально-економічних проблем в регіонах та подальші темпи розвитку малого підприємництва [227, с. 24]. Рачинська Г. В. та Лісовська Л. С. наголошують на необхідності удосконалення системи інфраструктурного забезпечення малого і середнього підприємництва, постійного моніторингу її законодавчого забезпечення, адаптації результативних світових механізмів підтримки малого і середнього бізнесу до українських реалій [290].

Досвід економічно розвинених країн показує, що для забезпечення розвитку малого підприємництва важливим є створення інституцій підтримки бізнесу, які функціонують як на загальнодержавному, так і регіональному та місцевому рівнях та сприяють створенню умов для початку та ведення малого бізнесу. Як зазначається у звіті організації USAID, формування багаторівневих мереж інституцій підтримки підприємництва, організовані за регіональним, національним та інтернаціональним принципами, які пронизують різні сектори, галузі економіки, територіальні господарські комплекси, дозволяє сконцентрувати ресурси для досягнення спільних цілей [105, с. 7–8].

Відповідно до інформації Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства най-

більш помітну роль у забезпеченні розвитку малого бізнесу наразі мають чотири організації: Міністерство аграрної політики та продовольства України, Державна служба зайнятості, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [112]. Так, основними напрямками підтримки малого і середнього підприємництва Міністерством аграрної політики та продовольства України визначено: надання бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції; часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання; реалізація державних та регіональних програм розвитку агропромислового комплексу [292]. Однією із функцій Державної служби зайнятості є започаткування власного бізнесу за сприяння державної служби зайнятості; Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України сприяє розвитку малих підприємств шляхом встановленням податкових й митних пільг [239] та отримання «зеленого тарифу» [393]; Антимонопольний комітет України реалізує державну підтримку малих підприємств шляхом створення ефективної системи контролю державної допомоги суб'єктам господарювання, за зразком системи, яка існує в Європейському Союзі [69].

Погоджуємося з думкою Стешенко О. О. про необхідність створення державних регіональних центрів кооперації та субконтрактації для підготовки пропозицій з розвитку взаємовигідної співпраці між структурами бізнесу, інтеграції їх у міжрегіональне та міжнародне співробітництво [315]. В цілому такі функції покладені на Фонди підтримки підприємництва України, які, зокрема:

- реалізують державну політику в сфері розвитку і фінансової підтримки підприємництва;
- сприяють розвитку інфраструктури підтримки підприємництва;
- співпрацюють з українськими, міжнародними та іноземними фінансовими структурами;

- здійснюють залучення інвестицій для розвитку підприємництва;
- займаються розвитком міжрегіонального і міжнародного бізнес-партнерства та ін. [105, с. 165].

В Україні Український фонд підтримки підприємництва було створено відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 27.08.1995 року № 687 «Про Український фонд підтримки підприємництва». Відповідно до статуту – це структура, яка за державні кошти впроваджує затверджені урядом заходи та програми, спрямовані на забезпечення для суб'єктів малого і середнього бізнесу можливості отримати освітню, консультаційну, гарантійну і, зокрема, пільгову фінансово-кредитну підтримку [118]. Проте ця організація діє тільки номінально та враховується як елемент державної підтримки підприємництва у звітах, моніторингах та рейтингах міжнародних організацій [105; 112]. Фактично ж ця організація призупинила свою діяльність у 2015 році та наразі не виконує своїх функцій через виявлення Держфінінспекцією недостатнього рівня фінансової дисципліни, що призвело до фінансових порушень на загальну суму 1,8 млн грн [112].

Як і в зарубіжних країнах, так і в Україні державне забезпечення розвитку малих підприємств реалізується через програми та проекти, які координують інститути підтримки як на міждержавному і державному рівні (рис. 3.5), так і на рівні регіонів. Досить вживаною є практика інтегрування взаємодії визначених організацій, які кооперують свою діяльність для забезпечення досягнення мети проектів як з іншими державними та міждержавними інститутами, так і з приватними установами.

Наразі на рівні регіонів за ініціативою органів місцевого самоврядування та виконавчої влади реалізується ряд програм фінансової підтримки малих підприємств, які спрямовані на відшкодування плати за користування кредитами банків та інших українських та міжнародних кредитних організацій, що залучені для реалізації інвестиційних програм з умовою створення нових робочих місць (табл. 3.1).

Рівень охоплення	Інституції, що забезпечують реалізацію державної підтримки
Міждержавний рівень	Європейський інвестиційний банк; Європейський банк реконструкції та розвитку; Міжнародна фінансова корпорація; Кредитна Установа для відбудови; Німецько-Український фонд
Державний рівень	Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва; Український фонд підтримки підприємництва; Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу; Український державний фонд підтримки фермерських товариств; Державний експортно-імпортний банк України

Рисунок 3.5 – Структура діючих інституцій державного забезпечення розвитку малих підприємств на державному та міждержавному рівні

Джерело: складено автором на основі даних [105; 112].

Таблиця 3.1 – Структура діючих інституцій державного забезпечення розвитку малих підприємств у розрізі областей України

Область	Назва інституцій
Івано-Франківська область	Бізнес-інкубатор в Івано-Франківській області; Консалтинговий центр «Перспектива-М»; Молодіжний громадський центр «Еталон»; Громадський центр «Ділові ініціативи»; Агенція місцевого економічного розвитку м. Бурштина
Вінницька область	Спілка підприємців «Стіна»; Вінницький клуб ділових людей
Дніпропетровська область	Компанія «Арлен»; Громадська організація «Український захист»; Асоціація «Правозахист» з питань регуляторної політики; Дніпропетровський координаційно-експертний центр; Агенція економічного та соціального розвитку; Нікопольська агенція регіонального розвитку
Донецька область	Громадська організація «Альянс»; Рада громадських організацій підприємців м. Маріуполя; Громадська організація «Відкрита економіка»; Клуб підприємців Донбасу; Громадська організація «Взаємодія»

Область	Назва інституцій
Закарпатська область	Агентство сприяння сталому розвитку Карпатського регіону «Форза»
Одеська область	Європейська асоціація розвитку бізнесу; Рада підприємців Одеси; Українсько-голландський «Оверсіз» бізнес-клуб; Український фінансово-кредитний альянс; Клуб успішних жінок «Жінки України»; Фонд підтримки підприємництва м. Ізмаїла; Фонд підтримки підприємництва в Болградському районі
Луганська область	Кремінська бізнес-асоціація
Львівська область	Агенція розвитку підприємництва жінок та молоді Центр «Регіональний розвиток»; Агенція регіонального розвитку Кам'янка-Бузького району; Спільнота «Соціально відповідальний бізнес»; Молодіжний центр працевлаштування; ППВ Мережі Знань; Львівська обласна молодіжна хостел асоціація; Конфедерація ділових кіл Львівщини; Клуб ділових людей; Кластер «Деревообробка та мебелеве виробництво»; Львівська аграрна палата
Миколаївська область	Центр підтримки бізнесу; Миколаївський клуб директорів
Запорізька область	Бізнес-союз «Порада»; Комітет майбутнього. Солідарність і відповідальність
Сумська область	Туристичний кластер «Посулля»; Спілка підприємців, орендарів та власників Сумської області; Інститут публічного права; Молодь та підприємництво
Полтавська область	Спілка сільських жінок України (Полтавський обласний осередок)
Рівненська область	Рівненська агенція із залучення інвестицій «ІнвестInРівне»; Центр аграрного розвитку; Центр сприяння бізнесу; Рівненська федерація малого та середнього бізнесу «Єдність»
Харківська область	Громадська організація «Добра воля»; Спілка підприємців Харківської області; Національна організація роздрібної торгівлі; Об'єднання підприємців торгівлі та громадського харчування

Область	Назва інституцій
Харківська область	«Торгова єдність»; Об'єднання підприємців «Слобожанщина»; Асоціація приватних роботодавців; Бізнес-інкубатор Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекетова
Херсонська область	Регіональна рада підприємців; Таврійське об'єднання територіальних громад; Таврійський туристичний кластер
Хмельницька область	Центр підтримки малого підприємництва
Черкаська область	Товариство фахівців з промислового менеджменту
Чернівецька область	Бізнес-центр; Центр громадської активності «Синергія»
Чернігівська область	Громадська організація «Сяйво Сіверщини»; Ліга (клуб) ділових і професійних жінок

Джерело: складено автором на основі даних [105; 112].

Державна підтримка об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва здійснюється в рамках державних, регіональних і місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва [181, с. 105].

Проте існування територіальної нерівномірності розташування інституцій підтримки підприємництва є першочерговою перешкодою, що заважає досягати поставлених цілей та підвищувати конкурентоспроможність й привабливість підприємницького середовища України. Так, за даними звіту «Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність» [105], інституції підтримки акумулюються у великих обласних центрах, зокрема, найбільша кількість інституцій розташована у столиці України (рис. 3.6).

Дослідження статистичних даних щодо кількості діючих в Україні інституцій підтримки (рис. 3.7) засвідчили, що наразі найбільш поширеними є інформаційно-консультативні установи (2 772 од.) та інвестиційні фонди та компанії (1909 од. станом на 2018 рік).



Рисунок 3.6 – Діючі інститути державного забезпечення розвитку малих підприємств у місті Київ

Джерело: складено автором на основі даних [105].

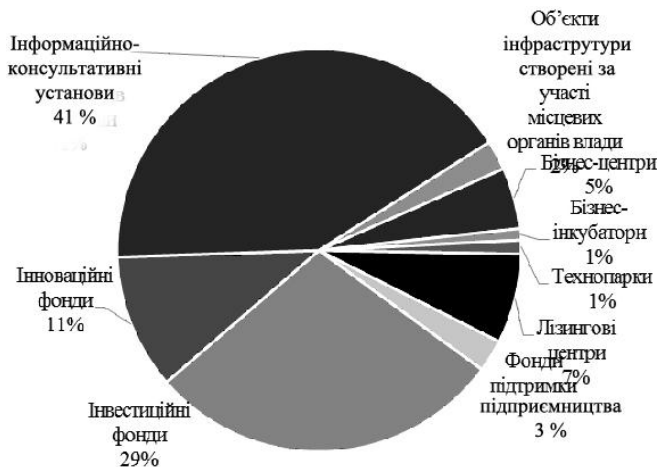


Рисунок 3.7 – Питома вага інституцій підтримки в інфраструктурі державного забезпечення розвитку малих підприємств України у 2018 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [112].

Проте деталізований їх аналіз у розрізі адміністративно-територіальних одиниць (рис. 3.8) показав, що найбільша їх частка розташована у місті Києві (відповідно 614 од. та 1 367 од.). Така ситуація спостерігається і в інших організаціях, що забезпечують підтримку розвитку малого бізнесу в Україні.

Як справедливо стверджують Папп В. В. та Бошота Н. В., доступ до можливостей, ресурсів та асортименту послуг такої інфраструктури має отримувати кожен житель країни, бажаючий займатись бізнесом, незалежно від місця свого знаходження [227, с. 22]. При цьому диспропорції інфраструктурної підтримки спостерігаються не тільки у кількості інституцій, розташованих на відповідній території, а й у характері цієї підтримки. Так, Рачинська Г. В. до основних функцій інфраструктури підтримки відносить організаційне оформлення ділових відносин, підвищення оперативності й ефективності роботи різних суб'єктів економіки на основі диференціації заповнюваних ними ринкових ніш, полегшення різних форм юридичного та економічного контролю, сприяння суб'єктам бізнесу у фінансовому обслуговуванні.

уванні й загалом суспільне регулювання ділової практики [290, с. 212]; Папп В. В. та Бошота Н. В. стверджують, що невід'ємною функціональною складовою інфраструктури підтримки малого підприємництва є фінансово-кредитне, маркетингове, інформаційно-консультаційне, консалтингове, матеріально-технічне, ресурсне, кадрове забезпечення суб'єктів малого бізнесу [227, с. 22]. Мельник Т. О. виділяє наступні види підтримки: фінансову, інформаційну, консультаційну, у сфері інновацій, науки та промислового виробництва, суб'єктів, що провадять експортну діяльність, у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [181, с. 105].

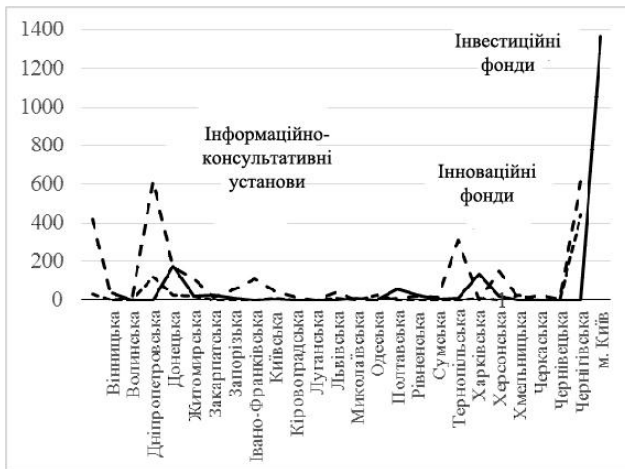


Рисунок 3.8 – Регіональний розподіл інфраструктури державного забезпечення розвитку малих підприємств в Україні у 2018 році, од.

Джерело: складено автором на основі даних [112].

При цьому погоджуємося з твердженням, що визначені функції є дуже важливими для розвитку підприємництва, адже їх виконання передбачає як вплив на умови ведення бізнесу (захист прав і представництво інтересів, фінансова та ресурсна підтримка), так і на конкурентоспроможність підприємств (юридична, інформаційно-комунікаційна та аналітична підтримка) [105].

Для розуміння внеску кожного об'єкту інфраструктури у забезпечення розвитку малого бізнесу нами побудована матриця інтегрування (табл. 3.2), яка дозволяє візуалізувати функції кожного інституту та переважання того чи іншого вектору спрямованості діяльності. Результати побудованої матриці свідчать про переважання більш інформаційно-консультативних функцій інституцій, в той час як за результатами опитування підприємців щодо перешкод у діяльності першочерговими є проблеми недостатності замовлень, ліквідності та браку обігових коштів, доступу до фінансування [133]. Проте погоджуємося з висновком, що статус та функції інституцій можуть змінюватися в залежності від потреб ринку та інших факторів, що визначають модель економіки країни: структури національної економіки, доступності фінансових ресурсів для діяльності інституцій [105]; налагодження ефективного діалогу між бізнесом та владою, посилення підтримки місцевого виробника; створення привабливого інвестиційного клімату, залучення підприємств до участі у державно-приватному партнерстві [158]; створення економічно-правових умов для формування інфраструктури інноваційного розвитку підтримки малого підприємництва; удосконалення й спрощення процедур експертизи і реєстрації інноваційних структур та їх проєктів [227] тощо.

Таблиця 3.2 – Матриця інтегрування об'єктів інфраструктури та функцій державного забезпечення розвитку малих підприємств

Функції/інституції підтримки	Бізнес-центри	Бізнес-інкубатори	Технопарки	Лізингові центри	Фонди підтримки підприємництва	Інвестиційні фонди	Інноваційні фонди	Інформаційно-консультативні установи	Торгово-промислові палати
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Адміністративна допомога в створенні нових підприємств									

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Юридична допомога									
Інформаційна допомога									
Фінансово-кредитна допомога									
Освітня (зокрема тренінгова) допомога									
Консалтингова допомога									
Допомога з промоції бізнесу, маркетингові та рекламні послуги									
Допомога у налагодженні нових бізнес-контактів									
Консультативна допомога									
Кадрова підтримка									
Технологічна підтримка									
Інноваційна підтримка									
Інвестиційна допомога									

Джерело: складено автором на основі даних [105; 112; 227; 290].

Так, Попський А. відзначає, що питання підприємництва регулюється великою кількістю нормативних актів, але досі не прийнято єдиного нормативного акту як основи для здійснення господарської діяльності малого бізнесу [251, с. 261]; Калмиков О. В. стверджує, що пріоритетом державної підтримки є побудова фінансово-кредитної системи, яка б уможливила доступ суб'єктам малого підприємництва до фінансових ресурсів [126, с. 97]; Ворона П. В. та Мучник А. М. визначають однією із ключових позицій державної політики у сфері розвитку малого бізнесу координацію роботи всіх ланок, задіяних в області мало-

го бізнесу, і всебічну підтримку підприємців-початківців та наголошують на тому, що економічно сильні держави мають розвинену інфраструктуру малого і середнього бізнесу [44, с. 53]. Науковці акцентують увагу на ряді проблем, вирішення яких має забезпечити держава (криза довіри до органів влади; складність отримання інвестиційних ресурсів та завищені відсоткові ставки на банківські кредити; поширення методів нечесної конкуренції [238], неефективність податкового навантаження; низький рівень дієвості та ефективності національної, регіональних і місцевих стратегій та програм підтримки підприємництва [251] тощо). Поряд з цим залишається без уваги питання існування диспропорцій у інфраструктурному забезпеченні розвитку малого бізнесу, що полягає у концентрації інституцій державної підтримки малих підприємств в урбанізованих містах та повній їх відсутності на територіях, що можуть бути перспективними для забезпечення розвитку малого бізнесу (наприклад, сфери сільськогосподарського виробництва). Існування несиметричності державного забезпечення знижує ефективність державної політики підтримки малих підприємств, оскільки не враховує відмінності у введенні малого підприємництва, доступності фінансування тощо.

Для оцінки симетричності та інтенсивності державного забезпечення розвитку малих підприємств використано метод гіпотез, що передбачає розробку гіпотези та її підтвердження або спростування. Так, основною гіпотезою є твердження про нерівномірність державного забезпечення розвитку малих підприємств на території України. Підтвердження цієї гіпотези передбачає вибір якісного науково-методологічного інструментарію серед існуючих у широкій області інтелектуального аналізу та аналізу даних.

Для того, щоб підтвердити гіпотезу про нерівномірність розташування пропонуємо провести кластеризацію регіонів на сегменти відповідно до рівня забезпечення об'єктами інфраструктури та іншими заходами державного забезпечення розвитку малих підприємств.

На відміну від простого групування кластерний аналіз дозволить не тільки поділити регіони України за рівнем державного забезпечення розвитку малих підприємств на високий, середній або низький, а й надасть можливість визначити особливості кожного кластеру, переважання певного виду інституцій підтримки у відповідному регіоні, дозволить визначити умови та цілі подальшого розвитку як для окремого регіону, так і для кластеру в цілому, та побудувати векторні орієнтири забезпечення розвитку малого бізнесу з боку держави для кожного сегменту.

Кластеризація – це процес групування набору об'єктів на основі деякої міри подібності [452, с. 348]. Кластеризація даних є ефективним методом для виявлення структури в наборах даних. Погоджуємося з думкою Соцької Ю. І., що кластерний аналіз є угрупованням об'єктів, однак його головною відмінністю від звичайного угруповання є те, що кожен кластер містить схожі об'єкти, які різко відрізняються від об'єктів з інших кластерів [311]. Алгоритм кластеризації передбачає розділ об'єктів до числа таких груп або підмножин, що об'єкти в певній підмножині подібні один одному і порівняно несхожі на об'єкти з інших підмножин [464]. Кластеризація відіграє дуже важливу роль у вивченні даних, створенні прогнозів і подоланні аномалій даних.

Одним із найбільш вживаних методів кластерного аналізу є метод K-Means, який має на меті розділити ряд точок даних на кластери K. Його популярність обумовлена простотою та обчислювальною ефективністю [232]. Однак, алгоритм K-Means чутливий до формування початкових центрів, що є недоліком алгоритму, оскільки при їх зміні змінюється і результат кластеризації. Тому важливим чинником впливу на результативність кластеризації є виділення оптимальної кількості кластерів з врахуванням не випадкової структури в наборі даних, а отже, першочерговим етапом підготовки до кластеризації K-Means є створення якісної бази даних без похибок та «вибросів».

У нашому дослідженні об'єктами кластеризації є адміністративно-територіальні одиниці України (24 області та м. Київ).

Ключовими ознаками, що дозволять визначити рівномірність державного забезпечення розвитку малих підприємств є наявність інституцій підтримки (бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових центрів, фондів підтримки підприємництва, інвестиційних фондів, інноваційних фондів, інформаційно-консультативних установ), а також таких важливих критеріїв оцінки державного забезпечення розвитку малих підприємств як наявність об'єктів інфраструктури, що створені за участі місцевих органів влади; кількість проведених навчальних семінарів, тренінгів; кількість проведених форумів, круглих столів, конференцій; кількість учасників; кількість профінансованих бізнес – проектів; кількість регіональних замовлень, розміщених серед малих підприємств.

Конструювання алгоритму використання результатів кластеризації регіонів для визначення інтенсивності та симетричності державного забезпечення розвитку малих підприємств визначено на рис. 3.9. Новизною запропонованого алгоритму є виділення перманентної компоненти алгоритму, що дозволить використовувати його на різних територіях з похибкою на часовий лаг та варіативної компоненти, що враховує особливості державного забезпечення розвитку малих підприємств України на цей період часу в визначених умовах функціонування.

Алгоритм передбачає проходження стандартних етапів кластеризації: конструювання бази даних об'єктів; встановлення сукупності ознак, що надають характеристику об'єктам у межах визначеної мети; розрахунок початкових та фінальних кластерів; використання характеристик фінальних кластерних центрів для визначення ознак схожості та проблемних точок; використання результатів кластеризації у забезпеченні стратегічної цілі. При цьому концепція їх проведення адаптована до встановленого завдання: використання результатів кластеризації у досягненні рівномірного державного забезпечення розвитку малих підприємств на території України. Особливості реалізації етапів у межах цього завдання відображена у варіативній частині алгоритму. Об'єктом кластеризації у дослідженні визначено 24 адміністративно-територіальні одиниці України.



Рисунок 3.9 – Конструювання алгоритму використання результатів кластеризації у досягненні рівномірного державного забезпечення розвитку малих підприємств на території України

Джерело: складено автором.

Вихідною базою для проведення якісної кластеризації є такий набір даних, який відзначається нормальністю розподілу, тому необхідною є перевірка нормальності даних, яка у роботі здійснена за допомогою побудови графіку Boxplot (рис. 3.10). Так, виявлено, що серед досліджуваних адміністративно-територіальних одиниць Тернопільська область має нетиповий набір даних, тому для проведення якісної кластеризації даний регіон доцільно виключити із поля об'єктів досліджень.

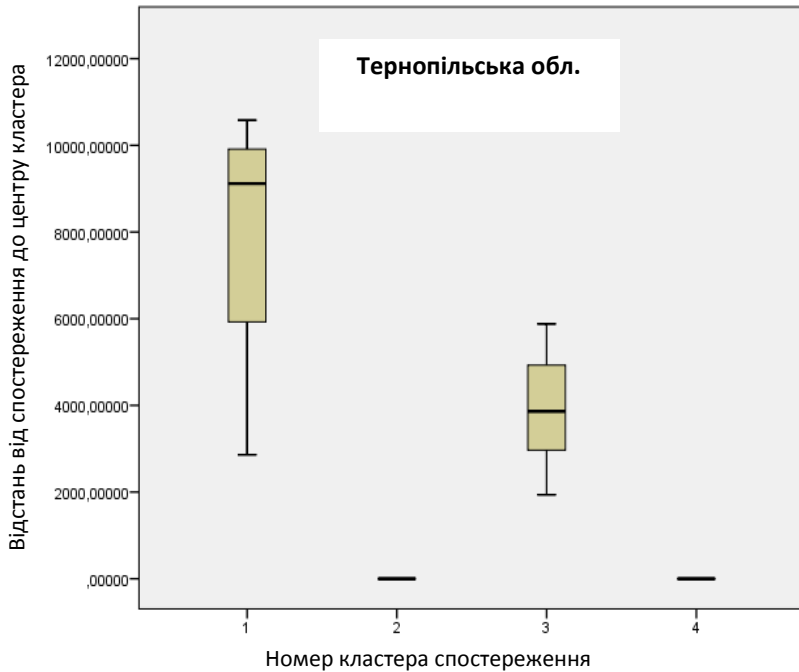


Рисунок 3.10 – Візуалізація перевірки нормальності розподілу набору даних адміністративно-територіальних одиниць

Джерело: складено автором за допомогою програми Deductor Studio.

Для того, щоб визначитися із варіантами сценаріїв кластеризації нами побудована дендограма (рис. 3.11), що дозволила

окреслити 3 сценарії сегментації: поділ набору об'єктів спостереження на 4, 5 або 6 кластерів.

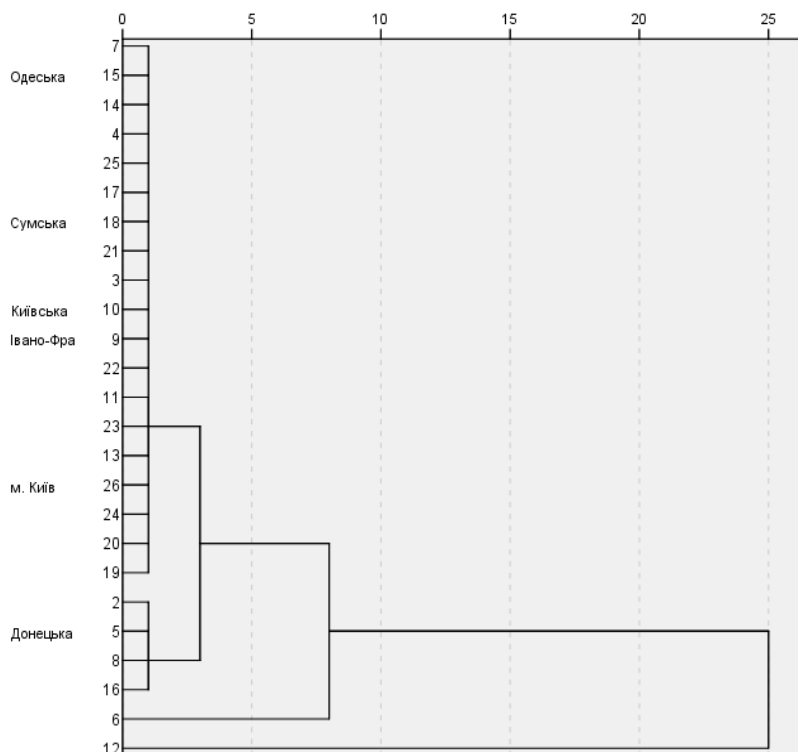


Рисунок 3.11 – Дендограма сегментації адміністративно-територіальних одиниць України за рівнем державного забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором.

Проте аналіз сценаріїв дозволив виділити, що сценарії з п'яти та шести кластерами не змінюють кількість об'єктів у перших двох кластерах, а лише розбивають 2 останні кластери на менші частини (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Сценарії сегментації адміністративно-територіальних одиниць у кластері відповідно до зміни їх кількості

Кількість кластерів	Можливі сценарії сегментації		
	поділ набору об'єктів спостереження на 4 кластери	поділ набору об'єктів спостереження на 5 кластери	поділ набору об'єктів спостереження на 6 кластери
1	1	1	1
2	1	1	1
3	7	3	2
4	15	4	3
5	×	12	4
6	×	×	12

Джерело: складено автором.

Тому вважаємо за доцільне здійснити поділ на 4 кластери. На основі аналізу особливостей прояву ознак у кожному кластері за допомогою інструментарію програми Deductor Studio проведено характеристику та визначено особливості кожного кластеру (табл. 3.4).

Четвертий кластер є найбільш наповненим (62,5 % досліджуваних адміністративно-територіальних одиниць) та характеризується високою концентрацією бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових центрів, інвестиційних та інноваційних фондів. До нього входять області: Вінницька; Волинська; Дніпропетровська; Закарпатська; Івано-Франківська; Київська; Миколаївська; Одеська; Полтавська; Рівненська; Сумська; Харківська; Херсонська; Хмельницька; Чернігівська. Цей сегмент займає першу позицію за кількістю об'єктів інфраструктури, що створені за участі місцевих органів влади, проте характеризується найменшою кількістю регіональних замовлень, розміщених серед малих підприємств. Тому одним із ключових стратегічних орієнтирів розвитку цього кластеру є підвищення ефективності прямого державного забезпечення шляхом розміщення державних замовлень.

Таблиця 3.4 – Характеристика кластерів за рівнем державного забезпечення розвитку малих підприємств України

Характеристика	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Кількість об'єктів, що належать до кластеру	1	1	7	15
Питома вага об'єктів	4,2	4,2	29,2	62,5
<i>Центр кластера</i>				
Кількість бізнес-центрів	3	7	10	16
Кількість бізнес-інкубаторів	1	0	3	3
Кількість технопарків	2	0	3	3
Кількість лізингових центрів	4	0	11	24
Кількість фондів підтримки підприємництва	2	2	6	8
Кількість інвестиційних фондів	19	0	70	89
Кількість інноваційних фондів	28	0	44	30
Кількість; інформаційно-консультативних установ	171	15	263	84
Кількість об'єктів інфраструктури, що створені за участі місцевих органів влади	2	0	2	8
Кількість проведених навчальних семінарів, тренінгів	366	775	2025	442
Кількість проведених форумів, круглих столів, конференцій	78	92	311	120
Кількість учасників	4 700	99 600	30 951	4 820

Продовж. табл. 3.4

Характеристика	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Кількість профінансованих бізнес – проектів	2	67	32	5
Кількість регіональних замовлень, розміщених серед малих підприємств	50 881	4 832	41 20	1 156
Переваги	Великий обсяг розміщення замовлень серед малих підприємств	Високий відсоток охоплення малих підприємств консультативною державною підтримкою	Ефективна інформаційно-консультативна підтримка	Доступність фінансових ресурсів
Стратегічний вектор розвитку малих підприємств	Збільшення обсягу фінансування бізнес-проектів	Підвищення інноваційно-інвестиційної підтримки держави у розвитку малих підприємств	Підвищення відсотку охопленості консультативної підтримки малих підприємств за рахунок підвищення участі органів місцевих влад у формуванні інфраструктури підтримки	Підвищення якості інформаційно-консультативної підтримки з боку держави

Джерело: складено автором.

Третій кластер у структурі досліджуваних об'єктів займає 29,2 % та характеризується достатньою кількістю бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів та технопарків, є лідером серед сегментів за кількістю інноваційних фондів та інформаційно-консультативних установ. Сюди відноситься Донецька; Кіровоградська; Луганська; Львівська; Черкаська; Чернівецька області та м. Київ. Висока ефективність консультативної роботи досягається за рахунок великої кількості проведених навчальних семінарів, тренінгів, форумів, круглих столів, конференцій. Поряд з цим, кількість регіональних замовлень, розміщених серед малих підприємств є недостатньою для забезпечення стрімкого розвитку малих підприємств кластеру.

Перший кластер займає 4,2 % (Житомирська область) у структурі та відрізняється незначною кількістю інституцій, що забезпечують доступність до фінансових ресурсів та відповідно найменшим відсотком профінансованих бізнес-проектів. Поряд з об'єкти цього кластеру є аутсайдерами у проведенні проведених навчальних семінарів, тренінгів, форумів, круглих столів, конференцій з питань розвитку малих підприємств, що свідчить про низьку якість інформаційно-консультативної підтримки. Незважаючи на це, даний сегмент є лідером за кількістю регіональних замовлень серед малих підприємств.

Питома вага другого кластеру становить 4,2 % (Запорізька область). Він характеризується майже повною відсутністю інституцій державної підтримки, що відповідають за фінансування розвитку малих підприємств. Поряд з цим, цей кластер є лідером за кількістю учасників проведених семінарів, конференцій, круглих столів та займає перше місце за кількістю профінансованих бізнес-проектів.

Загалом проведений кластерний аналіз дозволив порівняти регіони України за рівнем інформаційно-консультативної підтримки, охоплення державної підтримки, доступності фінансування, забезпечення розміщення замовлень серед малих підприємств та кількості профінансованих проектів. Результати кластеризації підтвердили висунуту на початку гіпотезу про нерівномірність державне забезпечення розвитку малих підприємств на

території України та сприяли визначенню схожості у кластерах та обґрунтування проблемних аспектів. Визначені у таблиці стратегічні вектори допоможуть побудувати посегментну карту подолання проблем та досягнення збалансованого якісного державного забезпечення.

Загалом, дослідження інфраструктури державного забезпечення малих підприємств в Україні дозволило акцентувати на важливості державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу та необхідності створення якісної інфраструктури підтримки. Суб'єкти інфраструктури забезпечення розвитку малих підприємств здійснюють свою діяльність у багатьох напрямках просування підприємницької діяльності в економічному середовищі України, проте частина з них неповною мірою реалізують покладені на них функції. Окрім того, запропонований алгоритм використання результатів кластеризації у досягненні рівномірного державного забезпечення розвитку малих підприємств на території України дозволив визначити несиметричність державного забезпечення розвитку малих підприємств різних регіонів та сприяв побудові векторів подолання диспропорцій у інтенсивному розвитку малих підприємств.

3.2. Міжнародний досвід та практика інституційного розвитку малих підприємств

Євроінтеграційна спрямованість України відкриває нові можливості та перспективи для малого бізнесу, поряд з цим актуалізується проблема забезпечення розвитку, оскільки, щоб конкурувати на європейському ринку потрібно відповідати їх стандартам якості, що несе за собою значні грошові вливання для покращення діяльності. Враховуючи обмеженість власного капіталу для ведення бізнесу та нерозвиненість українського інституційного ринку розвитку малого бізнесу, можливість залучення коштів зарубіжних інвесторів стає найбільш привабливою перспективою. Тому доцільно провести дослідження практики роботи міжнародних установ та організацій підтримки малого підприємництва, що ефективно працюють в європейських країнах та мають досвід співпраці і з українськими малими підприємствами.

Погляди на розуміння місця державних та міжнародних організацій у забезпеченні розвитку малого бізнесу відображені у працях українських науковців. Так, Стещенко О. О. відзначає важливість державного регулювання розвитку малого бізнесу, розуміючи під останнім систему економічного, соціального, організаційного, правового та політичного забезпечення сприятливого бізнес-клімату для формування й розвитку малого підприємництва [315]. Кулаков В. О., Курган О. Г. та Павленок О. І. акцентують увагу на необхідності проведення на державному рівні активної та ефективної роботи щодо створення відповідного правового середовища та активізації банківського кредитування сектору малого бізнесу [157]. Токаревою В. І. та Адамовим Д. В. визначено важливість участі держави у забезпеченні суб'єктів малого бізнесу України з позиції зовнішніх кредиторів за актуальною на даний час формою – грантами [352]. Однак молодослідженням залишається питання якості та результативності участі держави у забезпеченні розвитку суб'єктів малого бізнесу кредитними та грантовими інструментами підтримки. Тому доцільно приділити увагу міжнародному співробітництву у сфері розвитку малого бізнесу України, яке проявляється у двох аспектах: грантовому фінансуванні та кредитуванні на пільгових умовах.

Грантове фінансування є важливим джерелом зарубіжних країн для започаткування та ведення малого бізнесу, що включає в себе ресурси різноманітних фондів та організацій. Проте важливою умовою надання коштів є виконання ряду вимог щодо цільового використання та чіткої спрямованості отриманих коштів.

Так, практика використання грантів та гарантованих державою боргів є широко розповсюдженою в країнах Європейського Союзу. Статистика їх залучення (табл. 3.5) свідчить, що в середньому по 28 країнах Європейського Союзу 8 % опитуваних малих підприємств використовувати у діяльності гранти та гарантовані кредити за останні 6 місяців. При цьому найбільш популярними є такий вид забезпечення розвитку в Італії – 15 %. У Латвії, Нідерландах та Данії цей вид використовувався незначною кількістю малих підприємств.

Таблиця 3.5 – Практика використання грантів та гарантованих кредитів міжнародних інституцій підтримки та розвитку малого бізнесу в країнах Європейського Союзу у 2018 році, % від опитуваних

Країна	Відсоток від опитуваних респондентів, %			
	використовувати протягом останніх 6 місяців	не використовували протягом останніх 6 місяців	не є релевантними до бізнесу	планують використовувати
Італія	15	36	47	2
Хорватія	9	37	47	7
Греція	9	39	51	1
Австрія	9	24	65	2
Польща	9	14	75	2
Чеська Республіка	9	20	70	1
Німеччина	8	26	64	2
Угорщина	8	30	59	3
Португалія	8	37	46	9
Франція	8	19	70	3
Мальта	8	22	53	17
ЄС28	8	24	66	2
Словенія	8	43	48	1
Люксембург	7	14	77	2
Ірландія	6	26	66	2
Фінляндія	6	20	71	3
Іспанія	5	32	61	2
Об'єднане Королівство	5	17	75	3
Кіпр	5	46	49	0
Болгарія	5	24	68	3
Румунія	5	21	67	7
Бельгія	4	14	78	4
Естонія	4	15	76	5
Швеція	4	8	83	5
Литва	4	16	73	7
Данія	2	8	85	5
Нідерланди	1	11	85	3
Латвія	1	15	80	4

Джерело: складено автором на основі даних [474, с. 22].

Слід відзначити, що в країнах Європейського Союзу фінансуються за рахунок грантів і гарантованих державою кредитів не тільки інноваційні суб'єкти підприємництва чи ті, що є експортерами, а й вітчизняні компанії, які працюють на внутрішньому ринку та займаються неінноваційною діяльністю (рис. 3.12). Проте все ж кількість інноваційних малих підприємств, підприємств-експортерів та високорозвинутих малих підприємств, що користуються грантами є майже вдвічі більшою.



Рисунок 3.12 – Використання грантів та гарантованих державою кредитів малими підприємствами країн Європейського Союзу за характеристиками стадії розвитку, статусу експортера, рівня інноваційності у 2018 році, % від опитуваних

Джерело: складено автором на основі даних [474, с. 22].

Можна зробити висновок, що як світова, так і вітчизняна практика державної підтримки малого бізнесу акцентована більше на тих суб'єктах малого підприємництва, що вже проводять експортну діяльність. Так, Законом України «Про розвиток та

державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено важливість «підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність» [278]. Статистика державної підтримки в країнах Європейського Союзу також свідчить про переважання фінансової допомоги експортерів у сфері малого бізнесу (рис. 3.12).

Експертна діяльність є одним із інструментів підвищення конкурентоспроможності та розвитку суб'єктів малого бізнесу (малих підприємств) в умовах євроінтеграційних процесів. Справедливим є твердження, що малий бізнес здатен поліпшити сальдо торговельного балансу країни за рахунок прибуткової зовнішньоекономічної діяльності, забезпечити додаткові надходження валютної виручки [175, с. 69]. Проте існування ряду бар'єрів та перешкод експортної діяльності ускладнюють можливість реалізації та знижують цінність цього етапу для розвитку малого підприємництва. Зокрема, малі підприємства, що планують почати експортну діяльність стикаються із рядом значних бар'єрів і перешкод, пов'язаних із рядом причин:

- відсутність спеціалізованого персоналу для роботи з експортом;
- брак мовних навичок для роботи з іноземними країнами;
- необхідність великих інвестицій для обслуговування зовнішніх ринків;
- низька обізнаність із законами, адміністративними процедурами та правилами, яких необхідно дотримуватися на зовнішніх ринках;
- складність процедури знаходження ділових партнерів закордоном;
- висока вартість доставки на зовнішній ринок тощо.

Крім того, негативний вплив мають і фактори зовнішнього середовища: несприятлива макроекономічна ситуація; недосконалість законодавчого регулювання діяльності суб'єктів сектору малого підприємництва; відсутність чітко сформованої державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; брак ефективної системи захисту конкурентних засад в економічних відносинах тощо [175, с. 70].

Так, результати опитування асоціацій суб'єктів малого підприємництва, агентств та організацій, що сприяють експорту, щодо бар'єрів, з якими стикаються малі підприємства дозволило виділити основні проблеми, які перешкоджають експортній діяльності малих підприємств:

1) проблеми, пов'язані зі знаннями про зовнішні ринки. Вирішення цієї проблеми передбачає усвідомлення можливостей, які пропонують такі ринки та отримання детальної інформації про економічні події за межами країни та їхній вплив на експортні операції малих підприємств;

2) проблеми, пов'язані з фактичними чи можливими зовнішніми бар'єрами для експорту малих підприємств. Подолання цієї групи проблем передбачає вивчення правил, яких необхідно дотримуватися на зовнішніх ринках; з'ясування особливостей іноземного оподаткування; дослідження транскордонних процедур.

3) проблеми, пов'язані з внутрішніми перешкодами для малих підприємств. До таких перешкод слід віднести низьку конкурентоспроможності продукції або послуг на зовнішніх ринках та ділову активність й відсутність інтересу до розширення [401].

Для того, щоб реалізувати себе в якості експортера, малі підприємства мають володіти відповідними характеристиками, навичками та здібностями, а також враховувати важливість таких факторів як:

- наявність достатньої фінансової бази загалом для розвитку своєї діяльності, в тому числі і здатності експортувати;
- загальна громадська та державна підтримка й допомога в розвитку;
- наявність програм, які допомагають малим підприємствам отримати доступ до зовнішніх ринків і знайти правильних партнерів (через інформацію, мережу тощо);
- можливість з мінімальними затратами часу та коштів знайти клієнтів по всьому світу за відносно низькою ціною та ін.

Погоджуємося з тим, що створення державними органами влади сприятливого середовища господарювання, підтримання його параметрів і корегування їх з урахуванням змін характеру

відносин між суб'єктами господарювання дасть змогу суб'єктам малого підприємництва формувати власну стратегію сталого розвитку [175, с. 71]. Так, важливими заходами державної підтримки малих підприємств України мають стати: введення пільгового оподаткування прибутків для виробничих малих підприємств, які впроваджують інновації та виробляють продукцію на експорт; часткове субсидування процентної ставки за кредитами, які одержали в українських кредитних організаціях суб'єкти малого бізнесу, що виробляють продукцію на експорт; надання інформації суб'єктам малого бізнесу про стан внутрішніх та зовнішніх ринків; створення банку даних, а також маркетингових та сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках і забезпечення вільного доступу до них малого бізнесу України; розширення практики визнання українських сертифікатів за кордоном тощо [344, с. 38].

У цілому малі підприємства України обирають не експортувати з різних причин, деякі з яких є зовнішніми для підприємства, а деякі з них є внутрішніми. Слід відзначити, що окрім спільних із європейськими країнами перешкод у експортній діяльності малого бізнесу, українські малі підприємства стикаються і з труднощами у проведенні експортних операцій, пов'язаних із трудомісткістю оформлення документів, постійною зміною вимог до оформлення, обмеженнями, пов'язаними зі зміною економічних пріоритетів та корупцією. Все це підвищує ризик збитковості експортних операцій для малих підприємств, а тому кількість бажаючих розвиватися у цьому напрямі кожного року зменшується. Проте наразі вихід суб'єктів малого підприємництва України на міжнародний експортний ринок є одним із шляхів досягнення збалансованого розвитку економіки, а тому подолання існуючих проблем та якісна взаємодія міжнародних інституцій підтримки та експортноорієнтованих малих підприємств є пріоритетними напрямками та вимагають формування та реалізацію якісних програм та проектів підтримки. Однак вважаємо, що існуючі програми підтримки малих підприємств України визначаються поганими спробами популяризації та неефективністю каналів доведення існуючої інформації до малих підприємств, низькою зацікавленістю. Враховуючи позитивні зрушення у державному забезпеченні розвитку малих

підприємств країн Європейського Союзу за період з 2008 по 2018 роки та необхідності кардинальних змін в українській практиці державної підтримки малого бізнесу, важливим напрямом досліджень є оцінка інтегрування практики ефективних та релевантних заходів державної підтримки країн Європейського Союзу у підприємницьке середовище України.

Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України в період з 01.01.2009 по 20.02.2019 в Україні реалізовувалися 47 проектів міжнародної технічної допомоги для малого та середнього бізнесу [112]. Розгляд структури країн-донорів грантових програм України показав, що найбільше проектів підтримки реалізується за ініціативою Європейського Союзу (рис. 3.13).

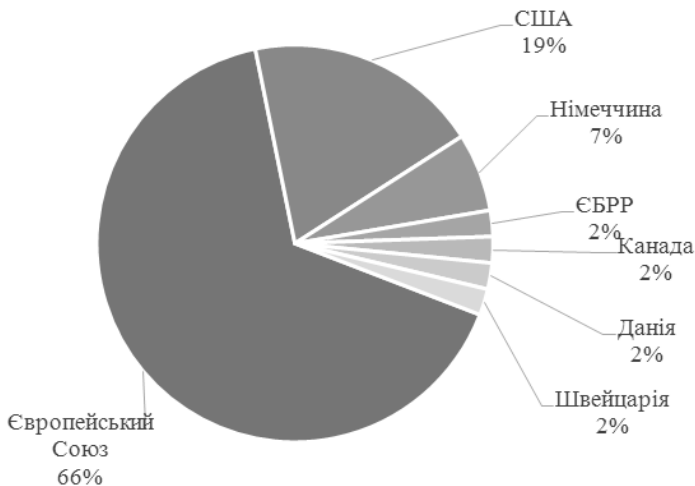


Рисунок 3.13 – Питома вага країн (організацій) у забезпеченні міжнародної грантової підтримки розвитку малого бізнесу України за період 2009–2019 роки, %

Джерело: складено автором на основі даних [112].

Перелік діючих грантових програм та бюджети, що закладені на їх реалізацію відповідно до їх градації за обсягами фінансування зазначені у табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Перелік діючих проектів міжнародної технічної допомоги для малого бізнесу

Назва проекту	Бюджет проекту	Валюта	Термін дії, роки
Економічна підтримка Східної України	61 818 364	дол. США	27.08.2018–26.08.2023
Конкурентоспроможна економіка України	41 959 487	дол. США	16.10.2018–15.10.2023
Програма лідерства, сприяння експорту, залучення інвестицій та розвитку	35 000 000	дол. США	21.09.1994–31.12.2023
Підтримка ЄС для Сходу України – відновлення, зміцнення миру та урядування	25 000 000	євро	01.08.2018–31.07.2022
Програма підтримки аграрного і сільського розвитку в Україні	20 597 270	дол. США	07.09.2016–31.07.2020
Розвиток молочного бізнесу в Україні	19 697 103	кан. дол.	01.04.2014–31.03.2021
Програма спільних наукових проектів; Програма супроводу грантів; Програма науково-технічного підприємництва	10 170 239	дол. США	11.11.1999–01.01.2020
Консультавання підприємств щодо енергоефективності	5 000 000	євро	01.03.2017–28.02.2021
Економічні можливості постраждалим від конфлікту (ЕОРАС)	2 052 960	дол. США	29.08.2016–26.02.2019
Консолідація експортного потенціалу та сприяння доступу на зовнішній ринок малого та середнього бізнесу України	1 300 000	євро	15.01.2018–31.05.2020
Соціальне підприємство: досягнення соціальних змін за ініціативою «знизу»	462 741	євро	01.03.2018–31.08.2020

Продовж. табл. 3.6

Назва проекту	Бюджет проекту	Валюта	Термін дії, роки
Створення мережі та інфраструктури підтримки молодіжного інноваційного підприємництва на платформі фаблабів «FabLab»	193 820	євро	15.10.2015–31.03.2019
Активізація малого та середнього бізнесу в прикордонних регіонах України-Білорусі	131 649	євро	29.11.2017–29.01.2019
Інформаційна платформа для розвитку малого та середнього бізнесу в транскордонному регіоні	109 292	євро	29.11.2017–29.01.2019
DACIAT – Поліпшення існуючих компетенцій та розвиток нових у секторі торгівлі аквакультурами та рибними продуктами (BSB-461)	96 895	євро	21.11.2018–20.11.2020
Формування підприємницького середовища з виробництва органічних ягід в транскордонних районах України та Білорусі	76 862	євро	30.11.2017–30.01.2019
Підприємництво в галузі сільського туризму для молоді з інвалідністю	64 505	євро	15.10.2017–16.10.2019
Сільський туризм – вірний крок на шляху покращення транскордонного співробітництва між Сорокинським районом (Республіка Молдова) та Ямпільським районом (Україна, Вінницька область)	57 117	євро	12.12.2017–12.02.2019

Джерело: складено автором на основі даних [112].

Ще однією важливою складовою міжнародної підтримки розвитку малого бізнесу є сприятливі програми кредитування (табл. 3.7). Так, основну частку міжнародних програм співробітництва у кредитуванні малого бізнесу України займають програми Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Європейський інвестиційний банк (ЄІБ); Німецький банк розвитку (KfW); ОЕСР; Світовий банк у сфері надання кредитів малому бізнесу на вигідних умовах з низькими відсотками та пільговими періодами [284].

Наразі існує безліч програм, що сприяють залученню інвестиційних коштів для створення, стабілізації та розвитку малого підприємництва, зокрема у напрямках прямого або опосередкованого фінансування – кредити або гарантії, часто через третіх осіб, як-то банки та партнерські організації, навчання, тренінги та наставництво; створення можливостей для налагодження зв'язків на ярмарках та у торгових представництвах. Окремо слід виділити ті програми підтримки малих підприємств, що на сьогодні ефективно реалізуються банківськими установами України спільно із міжнародними інституціями:

- «Спільна з Європейським інвестиційним банком Програма кредитування малих підприємств та установ із середньою капіталізацією». У рамках угоди між публічним акціонерним товариством «Державний експортно-імпорتنний банк України» (АТ «Укрексімбанк») та Європейським інвестиційним банком кредитується українські підприємства малого та середнього бізнесу, проекти у галузі енергоефективності, охорони довкілля та інші пріоритетні проекти розвитку місцевого приватного сектору, подолання наслідків змін клімату та адаптації до них тощо [219];

- «Програма сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу. Програма призначена для суб'єктів господарської діяльності, юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, та реалізується для сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу з метою розширення обсягів виробництва, покращення якості та розширення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці та створення нових робочих місць шляхом фінансування інвестиційних проектів за рахунок ресурсів [219];

Таблиця 3.7 – Програми підтримки українських малих підприємств країнами Європейського Союзу

Назва програми	Бюджет	Виконавець	Заходи для малих підприємств
East Invest (Проект «Схід Інвест»)	14 млн євро	Консорціум під керівництвом Асоціації європейських торгово-промислових палат (EUROCHAMBRES)	семінари, тренінги, торгові ярмарки, моделі «бізнес-для-бізнесу», навчальні візити, презентаційні тури «Інвестори для МСП». Заходи для організацій, що підтримують підприємницьку діяльність: твінінг з європейськими організаціями, що підтримують підприємницьку діяльність, аудити, програми обміну, консультаційні послуги, підготовка тренерів і Академії «Схід Інвест»
Фінансовий інструмент для малого та середнього бізнесу	30 млн євро, 250 млн євро інвестицій	ЄБР, KfW, ЄІБ	широке коло фінансових послуг і продуктів для МСП, які збільшують доступність довгострокового фінансування для сектору МСП; кредити, у т. ч. в місцевій валюті, гарантування кредитів
Програма підтримки малого бізнесу в країнах Східного партнерства	26 млн євро	ЄБРР	надання доступу до «ноу-хау», потрібних МСП для розвитку та нарощування свого бізнесу через залучення місцевих консультантів для вирішення конкретних бізнес-проблем або через залучення міжнародних радників для впровадження найкращих практик управління на підприємствах, які мають потенціал стати майбутніми лідерами ринку
Інструмент прямого фінансування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі	10 млн євро грантів ЄС, 70 млн євро інвестицій	ЄБРР	фінансування капітальних інвестицій від 0,5 млн євро до 10 млн євро. Програма є частиною фонду, що підтримує імплементацію поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі

Продовж. табл. 3.7

Назва програми	Бюджет	Виконавець	Заходи для малих підприємств
Визначення і сприяння інвестиціям в енерго-ефективність	9,5 млн євро	ЄБРР	Кредитні лінії в місцевих банках і забезпечення технічного, фінансового, правового та екологічного експертного досвіду бенефіціарам
STAREP (Посилення аудиту та звітності в країнах Східного партнерства)	1 млн євро	Світовий банк	Послуги з підтримки підприємницької діяльності, підтримка доступу позичальників МСП до фінансування через модернізовану бухгалтерську та фінансові звітність
Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE) – Європейський регіон сусідства (ENR)	974 млн євро (підписні зобов'язання від інвесторів)	Розпорядник фонду – Oppenheim Asset Management Services S.a r.l., Радник фонду – Finance in Motion GmbH, Франкфурт-на-Майні, Німеччина	Кредити для мікро- і малих підприємств, кредити для сільської місцевості (зокрема на сільське господарство, домашню худобу, переробку продуктів сільськогосподарського виробництва), кредити житлового господарства, що надаються через місцеві комерційні банки, мікро-фінансові та небанківські фінансові установи
Програми ЄС підтримки приватного сектору в Україні – EU SURE	6,8 млн євро	консорціум під головуванням GFA	Підтримка заходів з дерегуляції, що сприяє створенню кращого бізнес-середовища для МСП; підтримка формування й реалізації міцної політики з підтримки МСП в Україні
Фонд «зеленого» зростання – розширення інструменту інвестування	13,35 млн євро	ЄІБ, KfW	фінансування інвестицій в енергозбереження та відновлювальні джерела енергії для МСП, приватних домогосподарств та місцевих органів влади через місцевих фінансових посередників на повторній основі

Примітка. ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку, KfW-Німецький державний банк «Кредити для реконструкцій», ЄІБ – Європейський Інвестиційний Банк.

Джерело: складено автором на основі даних [206–209; 212; 217].

– «Програма сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу (Програма Кредитної установи для Відбудови (ФРН) (КфВ)». Програма КфВ призначена для суб'єктів господарської діяльності, юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, та реалізується для сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу з метою розширення обсягів виробництва, покращення якості та розширення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці та створення нових робочих місць шляхом фінансування інвестиційних проектів за рахунок ресурсів КфВ [219];

– «Програма Кредитування спільно з Європейським інвестиційним банком». Між АТ «Ощадбанк» та ЄІБ було укладено фінансову угоду, основна мета якої – фінансування вітчизняних малих та середніх підприємств, компаній середньої капіталізації та інших пріоритетних проектів [221].

Серед ряду перспективних спільних державних проектів, що сприяють полегшенню фінансового забезпечення сфери малого бізнесу слід виділити проект «FORBIZ – створення кращого бізнес-середовища» – провідний проект, який спрямований на поліпшення бізнес-середовища в Україні, в рамках ініціативи EU4Business [284].

Європейською Хартією малих підприємств визначена необхідність розширення електронного зв'язку із сектором малого бізнесу з метою мінімізації витрат часу та фінансових ресурсів на отримання консультацій, подання декларацій, покращення корпоративних зв'язків та ін. У зв'язку з цим в країнах Європейського Союзу велика увага надається створенню мереж, розрахованих на максимально можливе розширення взаємодії малих підприємств з національними, регіональними та місцевими структурами їх підтримки. Така співпраця здійснюється в мережах: Interpriser; Europartenariat; BC-Net; BRE; Мережи Євроінфоцентрів [190, с. 81]. Зазначені мережі сприяють укладанню угод між підприємцями країн Європи; стимулюванню кооперативних зв'язків в менш розвинених регіонах; конфіденційному пошук партнерів за кордоном, в тому числі за межами країн Європейського Союзу; відкритому підбору партнерів для

створення спільних підприємств; наданню комерційної інформації у широкому колі питань.

Ще одна програма, яка заслуговує на увагу – це механізм прямого фінансування малих підприємств у рамках поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Ця програма реалізується ЄБРР та має на меті поліпшення доступу до фінансування для місцевих малих та середніх підприємств, забезпечення довгострокового фінансування в місцевій валюті та надання допомоги малих підприємств у визначенні якісних інвестиційних проектів та сприянні їх успішному втіленню [284]. Проте ця програма має певні обмеження стосовно обсягу товарообігу (понад 1 млн євро), що суттєво звужує коло суб'єктів малого бізнесу, які можуть використати право на отримання коштів.

Наразі діє програма східного партнерства: готові до торгівлі – ініціатива «EU4Business», що допомагає експортно-орієнтованим малим та середнім підприємствам з країн Східного партнерства інтегруватися до глобальних виробничо-збутових мереж та виходити на нові ринки, зокрема Європейського Союзу [284].

Загалом дослідження інституцій державного та міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку малих підприємств засвідчило існування значних проблем у вітчизняній практиці підтримки, пов'язаних із порушенням принципів справедливості, прозорості, цільового використання коштів та наявності ряду перспектив для малих підприємств, пов'язаних із можливістю ефективної співпраці із міжнародними країнами та організаціями у напрямі реалізації проектів підтримки малого бізнесу. Наразі існує значний перелік програм міжнародної державної грантової та кредитної підтримки, проте об'єктами фінансування більшою мірою є інноваційні малі підприємства, підприємства-експортери та малі підприємства, орієнтовані на забезпечення соціального захисту населення. Проте для малих підприємств, що не входять у вищезазначені категорії існує й альтернативне джерело підтримки розвитку – приватні неформальні інвестори, популярність яких в останні роки набирає обертів.

3.3. Формальні та неформальні інвестиційні інститути у забезпеченні розвитку малих підприємств

Розвиненість фондового ринку країн Європейського Союзу сприяла розвитку інвестування сфери малого бізнесу, в наслідок чого набуло поширеності поняття «фінансування приватним капіталом», що на відміну від «традиційного» інвестування точної діяльності, передбачає вкладення коштів у етап зародження та становлення бізнесу. Під приватним капіталом розуміють прямі приватні інвестиції, що прямують в акціонерний капітал підприємств, чиї акції не котируються на організованому ринку цінних паперів. Прямі приватні інвестиції можуть використовуватися для розробки нового типу продукції або технології, збільшення робочого капіталу, придбання інших компаній або поліпшення структури балансу підприємства. Крім цього, прямі приватні інвестиції можуть застосовуватися для врегулювання питань, пов'язаних з власністю і управлінням компаній [108].

У зарубіжній практиці стадія зародження і становлення суб'єкта малого підприємництва фінансується за рахунок коштів венчурного капіталу (рис. 3.14). При цьому суб'єкти фінансування венчурним капіталом в цілому поділяються на 2 групи: «неформальні» та «формальні». До «неформальних» інвесторів відносяться засновники, друзі, родина та бізнес-ангели. Саме вони, як зазначено в звітах OECD [457; 458; 459], є єдиними суб'єктами фінансування етапу зародження та становлення бізнесу, а вже на пізніх стадіях діяльності до них можуть приєднатися «формальні» (або професійні) інвестори, до яких відносять венчурні, інвестиційні фонди, страхові компанії, хеджфонди та інші фінансові інституції, що беруть на себе ризик надання коштів без забезпечення.

У країнах Європейського Союзу сьогодні бізнес-ангели являються основним джерелом фінансування діяльності від початку діяльності і до того моменту, коли венчурні фонди зацікавляться у фінансуванні.

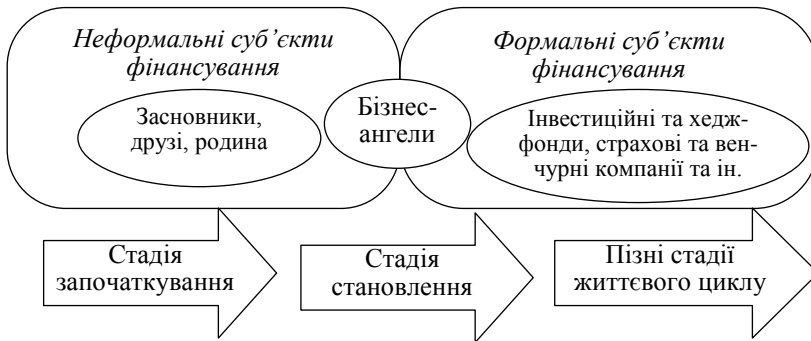


Рисунок 3.14 – Капітальні інвестори у стадії започаткування, становлення та пізніх стадіях розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором на основі даних [31; 360; 403; 420; 458].

На відміну від європейських країн, в Україні бізнес-ангели не набули широкої популярності, а початок підприємницької діяльності у сфері малого бізнесу фінансується за рахунок власних коштів, заощаджень, допомоги родичів та друзів.

Статистика свідчить, що в Європі спостерігається тенденція збільшення кількості бізнес-ангелів та мереж бізнес-ангелів [420]. Крім того, процеси організації бізнес-ангелів зазнають певних покращень. Зокрема, вони почали співпрацювати у синдикатах та групах для підвищення ефективності інвестицій [454] та не тільки надають фінансову підтримку підприємствам, але також активно беруть участь у діяльності компаній [403; 454]. Крім того, слід зазначити, що в деяких країнах існують різні форми державної підтримки бізнес-ангелів [403].

Проте наразі дослідники та організації використовують різні визначення концепцій бізнес-ангелів та неформальних інвесторів, що згодом призводить до викривлення даних про них. Тому актуальним є питання чіткого визначення сутності та тлумачення терміну «бізнес-ангели».

Одне з перших визначень неформальних інвесторів дали Сеймур К. Р. та Ветцель В., які характеризують їх як інвесторів, що надають ризиковий капітал, крім інвестицій корпорацій, венчурного капіталу, коштів інших інституційних інвесторів та

ринків державних акцій [469]. Глобальний моніторинг підприємництва визначає частку неофіційних інвесторів як відсоток населення 18–64 років, який особисто виділив кошти на новий бізнес, розпочатий іншим суб'єктом протягом останніх трьох років [431]. При цьому до неформальних інвесторів GEM відносять ділових ангелів, а також членів сім'ї чи друзів [431]. Мейсон і Харрісон, надаючи визначення бізнес-ангелів, акцентують на тому, що вони інвестують власні гроші безпосередньо в стартап, а на пізніх етапах розвитку можуть виконувати роль радників або членів ради директорів [454]. Даріан М. Ібрагім звертає увагу на те, що бізнес-ангели інвестують у високотехнологічні заводи [439], Лупенко Ю. О., Феценко В. В. визначають бізнес-ангелів як інвесторів у ризикові і перспективні проекти [169], Александрова Л. також як перевагу залучення коштів бізнес-ангелів визнає можливості фінансування ними інноваційних проектів на ранніх стадіях [4], на інноваційності діяльності як необхідній умові вкладення коштів бізнес-ангелами наполягають і Бузаджи І. О. та Ульяницька О. і Ярошенко Т. [31; 360]. При цьому останні, досліджуючи сутність і особливості приватних інвесторів, акцентують увагу на вагомості їх впливу на малий бізнес і можливості розвитку інституту бізнес-ангелів в Україні [360]. Різні європейські дослідження показують, що в Європі спостерігається тенденція збільшення кількості бізнес-ангелів як альтернативної форми фінансування поряд із традиційними фінансовими ресурсами (коштами родичів, друзів, банківськими кредитами та ін.) та їх позитивний вплив на економічне зростання малого підприємництва і як наслідок зростання економіки країни в цілому [417–419; 426; 428; 431]. З точки зору представників IT Launchpad, бізнес-ангели є корисними інвесторами, оскільки: окрім фінансових послуг можуть надавати консультативні послуги, використовуючи власні знання і навички для розвитку бізнесу; можуть надавати кредитні гарантії; вкладають кошти в різні галузі та сфери діяльності; підвищують привабливість бізнесу для інших вкладників. Крім того, на думку авторів, фінансовий ринок бізнес-ангелів є географічно більш ширшим ніж ринок венчурного капіталу, а отже бізнес-

ангелів можна знайти не тільки в великих фінансових центрах [76].

Трактування поняття «бізнес-ангели» сучасними зарубіжними і вітчизняними науковцями зазначено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Погляди сучасних науковців щодо поняття «бізнес-ангели»

Автор	Визначення
Мейсон К. М., Харрісон Р. Т. [454]	Бізнес-ангели – особистості, що діючи самостійно або у формальному/неформальному синдикаті, інвестують свої власні гроші безпосередньо в стартап, та після здійснення інвестицій, як правило, беруть активну участь у бізнесі, наприклад, як радник або член ради директорів
Європейська торгова асоціація бізнес-ангелів (EBAN) [420]	Бізнес-ангел є індивідуальним інвестором (кваліфікованим згідно з певними національними нормами), який безпосередньо здійснює інвестиції власними грошима переважно в новостворені або стартові компанії
Даріан М. Ібрагім [439]	Ангели інвестори визначаються як заможні особи, кредитовані інвесторами згідно з законами про цінні папери, які інвестують особисті кошти у високотехнологічні заводи
Бузаджи І. О. [31]	Бізнес-ангели – основні інвестори на початкових стадіях реалізації інвестиційних проєктів із створенням нового підприємства, ... що інвестують в проєкт власний капітал, зосереджуються більшою мірою на перспективних інноваційних високо ризикованих та дохідних проєктах з метою продажу своєї частки в підприємстві в майбутньому з високою дохідністю
Лупенко Ю. О., Фещенко В. В. [169]	Бізнес-ангели – це приватні індивідуальні інвестори, якікладають власні кошти у ризикові та перспективні проєкти на початковому етапі існування підприємства в обмін на частку в його статутному капіталі

Автор	Визначення
Александрова Л. [4]	Бізнес-ангели – приватні інвестори, які вкладають власні кошти у незвичайні та перспективні проекти на етапі створення в обмін на частку в її капіталі
Ульяницька О. [360]	Бізнес-ангели – неформальні приватні інвестори, які вкладають власні кошти в ризикові проекти без надання будь-якої застави

Джерело: складено автором.

Незважаючи на різноманіття визначень бізнес-ангелів, які були виявлені в науковій літературі, можна знайти ряд спільних рис, якими мають володіти бізнес-ангели. Це дозволило розробити модель бізнес-ангела (рис. 3.15), що базується на основних характеристиках бізнес-ангелів.

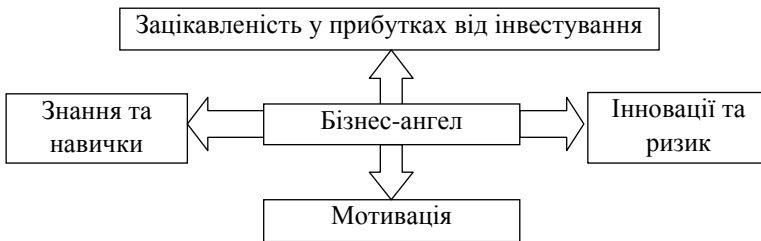


Рисунок 3.15 – Характеристики, якими має володіти бізнес-ангел

Джерело: складено автором на основі даних [4; 31; 169; 360; 454].

Отже, можемо сформулювати таке визначення бізнес-ангелів – це індивідуальні інвестори, що самостійно або у взаємодії з іншими інвесторами вкладають свої кошти у початкові стадії діяльності суб'єктів підприємництва з метою отримання частки прибутку.

Бізнес-ангели мають ряд специфічних ознак, що відрізняють їх від венчурних капіталістів (табл. 3.9). Венчурні капіталісти збирають кошти з приватних або державних фондів, щоб у

подальшому інвестувати їх у суб'єкти підприємництва. Під час акумулювання коштів підприємства венчурного капіталу зазнають значних адміністративних витрат, тому вони досить ретельно вибирають ті проекти для фінансування, що мають забезпечити повернення вкладених коштів з додатковою вигодою.

Таблиця 3.9 – Порівняльна характеристика венчурних капіталістів та бізнес-ангелів

Характеристика	Інститути венчурного капіталу	Бізнес-ангели
Джерело коштів	Інституційні інвестори, які інвестують залучені кошти на умовах обмеженої відповідальності	Приватні особи, які інвестують свої власні гроші
Відповідальність	Обмежена особиста фінансова відповідальність, але відповідальність перед керівництвом та власниками	Повна особиста фінансова відповідальність
Інвестиційний досвід та можливості	Значний досвід інвестицій та інвестиційна спроможність	Незначний інвестиційний досвід та обмежена інвестиційна спроможність
Інвестиційний етап	Переважно пізні етапи життєвого циклу малих підприємств	Початкові стадії життєвого циклу малих підприємств
Стратегія виходу	Потрібна	Не потрібна
Тривалість періоду інвестування	3–5 років	3–8 років

Джерело: складено автором на основі даних [4; 31; 169; 360; 420; 454].

Отже, венчурні капіталісти здійснюють менше інвестицій у стартапи та етапи становлення малих підприємств, що робить бізнес-ангелів більш цінними суб'єктами фінансування на ринку венчурного капіталу.

При цьому ангел-інвестори не тільки забезпечують гроші для росту, але також приносять свій досвід і знання, що забезпечує подальший успіх діяльності малого підприємства (рис. 3.16).

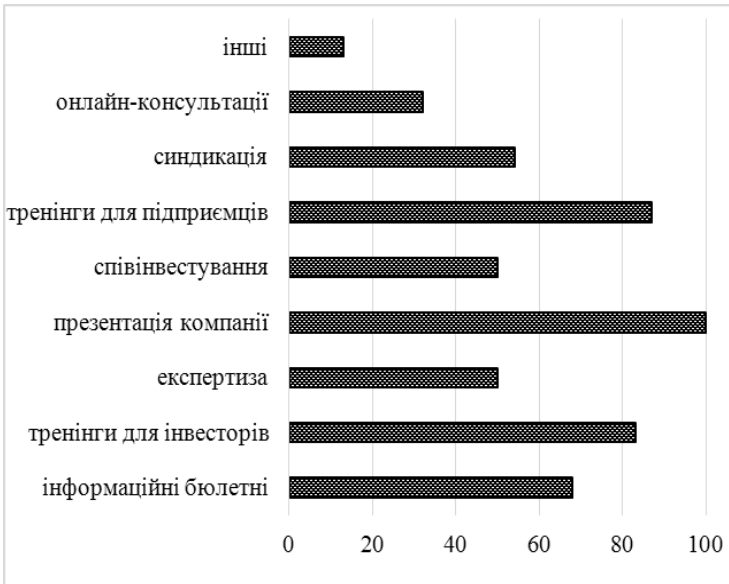


Рисунок 3.16 – Розповсюдження послуг, що надаються бізнес-ангелами країн Європейського Союзу у 2017 році (відсоток від загальної кількості бізнес-ангелів), %

Джерело: складено автором на основі даних [476].

Крім того, при виборі проекту для фінансування бізнес-ангели більше приділяють увагу інноваційності діяльності, в той час як венчурні капіталісти діють за принципом «ризик-вигода».

Згідно з даними European Business Angels Network інвестиції у ранні стадії розвитку малих підприємств у країнах Європейського Союзу на 64 % складаються з вкладень бізнес-ангелів у порівнянні з 31 % венчурного капіталу та 5 % краудфандинг (капітал) (рис. 3.17) [476].

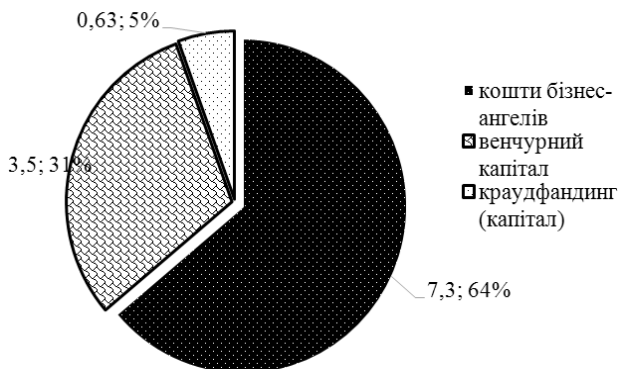


Рисунок 3.17 – Інвестування капіталу у початкову стадію життєвого циклу малих підприємств країн Європейського Союзу у 2017 році, млрд євро; питома вага, %

Джерело: складено автором на основі даних [476].

Бізнес-ангели часто працюють в мережах, приватних або напівдержавних організаціях, які зазвичай діють на регіональному або національному рівні. Ці мережі функціонують, перш за все, як пошуковий сервіс між інвесторами та підприємцями, але не приймають жодних інвестиційних рішень. Вони призначені для мінімізації інформаційної асиметрії між інвесторами та підприємцями, посилюючи потік інформації та стають дедалі активнішими у розвитку потенціалу як для (потенційних) інвесторів бізнес-ангелів, щоб покращити свої інвестиційні навички, так і для малих підприємств, які шукають фінансування.

Синдикат передбачає асоціацію щонайменше трьох осіб, які мають капітал та прагнуть інвестувати його разом. Синдикація може відбуватися в рамках спеціальної, укладеної угоди в мережі бізнес-ангелів, коли декілька інвесторів зацікавлені в фінансуванні одного і того ж підприємства. У такому випадку, як правило, визначається провідний інвестор, який координує зусилля та веде переговори від імені синдикату. Як альтернатива, більш формалізована синдикатна структура може бути створена, коли одна і та ж група людей інвестує на більш регулярній

основі. Важливо зазначити, що кожен індивідуальний інвестор залишається відповідальним за своє власне інвестиційне рішення.

Статистика свідчить, що синдикація серед бізнес-ангелів зростає (рис. 3.18), оскільки це дає можливість фінансування за рахунок спільного інвестування тих проектів, суми коштів для яких є досить великими тільки для одного бізнес-ангела.



Рисунок 3.18 – Статистика співінвестування проектів бізнес-ангелами країн Європейського Союзу у 2016–2017 роках (відсоток від загальної кількості бізнес-ангелів), %

Джерело: складено автором на основі даних [476].

Перевага інвестування через синдикат не обмежується розподілом ризиків та забезпеченням інвестицій у диверсифікований портфель підприємств навіть із обмеженими ресурсами. Синдикати також служать сховищем, де інвестори об'єднують свій капітал, навички, контакти та досвід на благо всіх членів. Особливе значення в цьому відношенні має те, що асоціації можуть проводити належну увагу своїх членів, починаючи від перевірки бізнес-планів на ранній стадії, до дотримання відповідного регулювання. Синдикати зазвичай покривають свої витрати, стягуючи плату зі своїх членів.

В Євросоюзі кількість активних мереж ділових ангелів суттєво зросла за останні 15 років: з менш 150 у 1999 році до більш ніж 200 у 2007 році та до 475 у 2017 році [476]. Це пов'язано також зі збільшенням кількості синдикатів бізнес-ангелів.

Слід зазначити, що ділових ангелів можна розділити на видимих і невидимих [420]. Згідно з даними European Business Angels Network, у 2017 році, видима частка бізнес-ангелів складає 10 % (табл. 3.10) та приносить інвестицій у обсязі 727 млн євро.

Таблиця 3.10 – Динаміка інвестицій бізнес-ангелів країн Європейського Союзу у розрізі їх видимої і невидимої частки у 2013–2017 роках

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Інвестиції видимого ринку бізнес-ангелів, млн євро	554	578	607	667	727
Частка інвестицій видимого ринку у загальному обсязі інвестицій бізнес-ангелів, %	10	10	10	10	10
Інвестиції невидимого ринку бізнес-ангелів, млн євро	4 989	5 203	5 462	6 005	6 547
Загальний обсяг інвестицій, млн євро	5 543	5 781	6 069	6 672	7 274
Кількість активних бізнес-ангелів, од.	271 000	288 900	303 650	312 500	337 500

Джерело: складено автором на основі даних [476].

Невидима частка бізнес-ангелів є набагато більшою і приносить за приблизними розрахунками 7 274 млн євро на 2017 рік. Проте слід акцентувати, що в залежності від використовуваних визначень неформальних інвесторів та бізнес-ангелів, методів та методологій, а також якості кількісного збору даних, розрахована кількість бізнес-ангелів (насамперед, невидимих) може значно відрізнятись. Помилки можуть виникати через питання, пов'язані зі збором та обробкою даних про неформальних

інвесторів та бізнес-ангелів (результати опитувань багато в чому залежать від того, як вони складені, як респонденти розуміють суть заданих питань, як вибираються респонденти та ін.).

Так, дані про видиму частину ринку, оприлюднені OECD [458] та EBAN [476] свідчать про збільшення інвестицій в бізнес-ангелів за останні роки (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Динаміка інвестиції бізнес-ангелів в країнах Європейського Союзу та Україні за 2012–2017 роки, млн євро

Країни	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Австрія	2,6	2,9	15	16,3	22	20
Бельгія	5,2	10	10,5	11,5	12	16,2
Болгарія	–	2,9	3,3	4,29	5	7
Велика Британія	68,3	84,4	87	96	98	107,7
Греція	–	2,1	1,8	2,7	3,2	2,7
Данія	–	11,8	19,8	23	22,8	25,7
Естонія	–	4,7	4,8	6,67	8,82	11,3
Ірландія	12,1	13,2	12,5	14,4	16,7	12,8
Іспанія	–	57,6	52,63	55	66	56,4
Італія	–	9,9	11,7	12,25	14,1	10,8
Кіпр	–	0,6	0,71	0,62	0,7	0,7
Латвія	–	–	0,23	0,76	2,4	2,9
Литва	–	2	2,1	1,2	1,1	1,9
Люксембург	–	1,6	1	2,5	3,9	4,1
Нідерланди	10,1	9,8	11,7	12,2	12,5	12,8
Німеччина	–	35,1	37	44	5	77
Польща	–	6,6	9,5	12,35	12,6	14,5
Португалія	11,6	13,8	27,85	23,4	16,9	12,4
Словаччина	–	–	1,33	1,75	2,1	1,8
Словенія	–	–	1,58	1,85	3,2	2,5
Фінляндія	14,2	26,4	34,5	36,5	53	27
Франція	40	41,1	38	42	42,7	63
Хорватія	–	0,8	0,4	0,35	1	1,1
Швеція	23,3	19,4	20,6	21,8	22,4	22,4
Україна	–	–	–	–	5,1	7,8

Джерело: складено автором на основі даних [458; 459; 476].

Табл. 3.11 показує загальну тенденцію зростання активності ангелів у період з 2007 по 2017 роки. Як виявилось, фінансова криза вплинула на інвестиції ангелів у мережах таких країн, як Бельгія, Ірландія, Португалія, де діяльність за 2007–2008 роки значно скоротилася. Дані таблиці свідчать, що лідером інвестицій бізнес-ангелів є Велика Британія, що пояснюється розвитком та зрілістю інвестиційного ринку. Важливо зазначити, що ці дані збираються через опитування з мереж і, отже, не є репрезентативними для всього ринку. Більше того, оскільки частка інвестицій ангелів у мережі до загальної кількості активностей бізнес-ангелів не може вимірюватися і може суттєво відрізнятись в різних країнах, інформація з табл. 2.10 не дає змоги порівнювати країни за обсягом ринку. Проте порівняння обсягу ангельських інвестицій до ВВП дає можливість визначити певні перспективи аналітики (рис. 3.19). Так, згідно з розрахунками, деякі невеликі країни демонструють високу активність інвестиційних ангелів, у той час як країни з більш високим ВВП мають коефіцієнт інвестицій нижчий за середній.

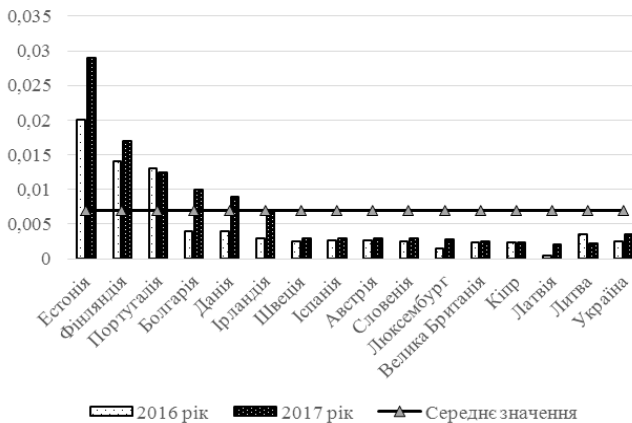


Рисунок 3.19 – Динаміка коефіцієнта ангельських інвестицій у країнах Європейського Союзу за 2016–2017 роки

Примітка. Коефіцієнт ангельських інвестицій = Інвестиції бізнес-ангелів/ВВП*10 000.

Джерело: складено автором на основі даних [476].

Як пояснюється у звітах OECD, [458] у країнах Європейського Союзу з більш високим ВВП на душу населення кількість неофіційних інвесторів зменшилася, що спричинено рядом факторів: збільшення урядової підтримки стартапів; розширення інфраструктури фінансово-кредитних установ, які кредитують молоді малі підприємства. Крім того, діяльність Державного агентства з гарантій полегшує отримання кредитів та зменшує необхідність звернення до неформальних інвесторів. Саме тому поведінка власників молодих компаній може сильно відрізнятися в різних країнах і може вплинути на кількість неформальних інвесторів та частку бізнес-ангелів у них.

Наразі найбільшою європейською мережею ангелів є European Business Angel Network (EBAN), що складається з 62 асоціацій інвесторів в 22 країнах Європи. Статус членів EBAN на пострадянському просторі мають тільки два об'єднання інвесторів: в Україні – Асоціація приватних інвесторів України, в Росії – Національна співдружність бізнес-ангелів. Так, Асоціація приватних інвесторів України – це єдине об'єднання приватних і корпоративних інвесторів з усіх регіонів України, яке є повноправним членом European Business Angel Network (EBAN) та включає в себе близько 50 бізнес-ангелів.

Проблема інформаційної асиметрії є ключовою не тільки при визначенні кількості формальних і неформальних ангелів країн Європейського Союзу, а й при оцінці «ангельського» бізнес-середовища в Україні. Експерти вважають, що насправді в Україні приватних інвесторів значно більше, ніж стверджує статистика Асоціації приватних інвесторів України. Зокрема, наразі діє 1 130 інститутів спільного інвестування, які схожі частково за своїми функціями на синдикати бізнес-ангелів у країнах Європейського Союзу. Так, під інститутом спільного інвестування розуміють інвестиційний фонд, в якому кошти інвесторів акумулюються для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [113]. На нашу думку, ключовою відмінністю інститутів спільного інвестування від бізнес-ангелів є те, що інститути спільного інвестування здійснюють інвестування

на всіх стадіях життєвого циклу малих підприємств, в той час як бізнес-ангели зосереджують свою діяльність на ранніх етапах розвитку. Тобто, інститути спільного інвестування є ширшим поняттям і включає в себе бізнес-ангелів, коли це стосується інвестування у ранні стадії розвитку малих підприємств.

Залежно від порядку здійснення діяльності інститути спільного інвестування поділяються на три типи: відкриті (щоденний викуп сертифікатів); інтервальні (викуп сертифікатів у визначені інтервали); закриті (викуп сертифікатів наприкінці діяльності фонду). Так, дані свідчать (рис. 3.20), що починаючи з 2013 року спостерігається тенденція до скорочення кількості інститутів спільного інвестування в основному за рахунок зменшення кількості закритих венчурних інститутів спільного інвестування.

Це пов'язано з багатьма факторами: починаючи з непривабливого політичного та економічного середовища країни, закінчуючи просто неефективністю існуючих джерел інформації, що ускладнює пошук потенційно привабливих для вкладення коштів проєктів.

Можливий варіант вирішення проблеми недоліку інформації – створення мереж бізнес-ангелів. Підприємцям це дасть можливість презентувати свій проєкт відразу багатьом потенційним інвесторам, а інвестори у свою чергу дістануть доступ до відповідної бази даних, в якій зможуть вибрати проєкти, що цікавлять їх. Подібна система працює в Німеччині, США, Великобританії, Росії [420]. У завдання таких мереж входить надання підприємцям консалтингових послуг з підготовки проєктів і організації їх презентацій. Отже, Україні доцільно створити потужну мережу бізнес-ангелів для стимулювання розвитку малих підприємств та збільшення їх фінансового забезпечення. При цьому важливу роль у цьому процесі має відігравати держава. Бізнес-ангельські інвестиції можуть бути простимульовані умовами трудового законодавства, регулюванням конкурентної політики, сприянням формуванню підприємницької культури, а також розвиток добре функціонуючих фінансових ринків.

Так, в Європі, що давно працює на ринку венчурного капіталу, державна підтримка бізнес-ангельського інвестування стає все більш популярною в останні роки.

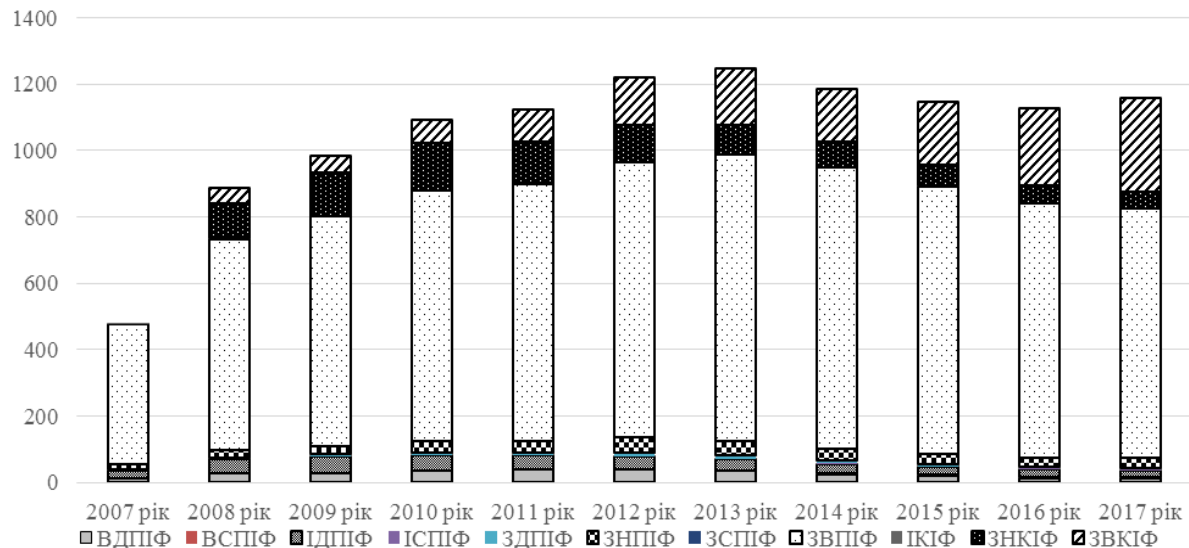


Рисунок 3.20 – Динаміка кількості інститутів спільного інвестування в Україні за 2007–2017 роки у розрізі типів та видів, од.

Примітка. ВД – відкриті диверсифіковані ІСІ, ВД – відкриті спеціалізовані, ІД – інтервальні диверсифіковані, ІС – інтервальні спеціалізовані, ЗД – закриті диверсифіковані, ЗС – закриті спеціалізовані, ЗН – закриті недиверсифіковані невенчурні, ЗВ – венчурні ІСІ (закриті недиверсифіковані, з приватною емісією).

Джерело: складено автором на основі даних [113].

Державну підтримку в сфері бізнес-ангельських інвестицій загалом можна поділити на три види:

- покращення матеріально-технічної та/або фінансової бази створення і функціонування мережі бізнес-ангелів і федерацій;
- політика щодо оподаткування діяльності бізнес-ангелів;
- розвиток схем спільного інвестування [408; 420; 458; 459; 476; 483].

У деяких країнах, крім цих заходів, уряд проводить дії у сфері поліпшення фінансових навичок підприємців, що дуже важливо для діяльності бізнес-ангелів. Відсутність фінансових знань і бачення вважається основною перешкодою для розвитку інших видів фінансового забезпечення, аніж кредитування.

Конкретні податкові пільги для інвесторів-ангелів у формі зниження податкових ставок і податкових кредитів не рідкість у всіх країнах Європейського Союзу (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Державна підтримка бізнес-ангелів у країнах Європейського Союзу

Країна	Характеристика державної підтримки
Бельгія	«Податковий притулок» передбачає зниження податку на доходи фізичних осіб на рівні 45 % податку на прибуток для інвесторів, що працюють на підприємстві. Щоб отримати вигоду від зменшення податку, акції повинні зберігатися протягом чотирьох років
Фінляндія	50 % інвестицій, здійснених у статутному капіталі кваліфікованої компанії, можуть бути вираховані з річного доходу капіталу приватних інвесторів
Франція	Зниження податку на 18 % від суми вкладеної у ліміт у розмірі 50 000 євро та зменшення податку на майно на 50 %
Ірландія	У рамках програми стимулювання зайнятості та інвестицій (EIS) передбачено податкові пільги на 30 % (можливо, збільшено до 41 %) на інвестиції, що не перевищує 150 000 євро на рік
Італія	Прибуток від капіталу, реалізований діловими ангелами (резидентами та нерезидентами), які не займаються комерційною діяльністю, до яких фактично пов'язані частки участі, не оподатковуються податком

Країна	Характеристика державної підтримки
Португалія	Ангел-інвестори можуть вимагати вирахування з податку на прибуток фізичних осіб у розмірі 20 % інвестиції
Велика Британія	До 30 % податкових пільг для інвесторів для інвестицій до 1 мільярда фунтів стерлінгів, як за схемою інвестиційних проектів (EIS). Можливість відкласти податкове зобов'язання на наявні приріст капіталу, реінвестовані в акції, що піддаються кваліфікації EIS

Джерело: складено автором на основі даних [408; 420; 458; 476; 483].

Підсумовуючи зазначимо, що бізнес-ангели відіграють важливу роль у забезпеченні капіталом малих підприємств на ранніх стадіях розвитку. Дані про вкладення венчурного капіталу свідчать про те, що в деяких розвинутих країнах венчурні інвестори все більше переходять на інвестиційні можливості на більш пізніх етапах бізнес-циклу та стають менш активними у фінансуванні стартапів. А тому стимулювання бізнес-ангелів сприятимуть успіху підприємницької економіки та дасть змогу зробити інструменти власного капіталу більш доступними для початку діяльності малих підприємств.

Ще однією специфічною формою забезпечення розвитку малих підприємств на ранніх етапах є краудфандинг. Він являє собою досить нове джерело ранньої стадії венчурного фінансування, де велика кількість людей мобілізовані через онлайн-пожертвування або інвестиційної моделі, щоб протягом певного періоду часу зробити свій внесок (відносно невелику частину коштів) у підтримку проекту або бізнесу. Як вже було зазначено раніше, ця форма менш розповсюджена при фінансуванні ранніх етапів бізнесу.

Сутність краудфандингу різними авторами трактується по-різному: колективне фінансування або колективне співробітництво людей [38]; спосіб фінансування різного напрямлення проектів та ідей через Інтернет [191]; відкритий заклик через Інтернет з надання фінансових ресурсів [468]; фінансова ініціатива, підтримка проектів через Інтернет [405]; фінансовий інструмент, який дозволяє автору проекту втілити ідею у

повноцінно функціонуючу кампанію [383]. Отже, можна виділити ключові ознаки, що характеризують явище краудфандингу: фінансування групою людей; підтримка нових проєктів; фінансування через Інтернет.

Як справедливо стверджують Абакуменко О. В. і Куценко І. Б., механізм краудфандингу більш відкритий і доступний для розуміння та використання пересічними громадянами, ніж інші можливі варіанти залучення коштів. Можливість вкладати мізерні суми та простота процесу вкладення істотно збільшує кількість потенційних інвесторів [1, с. 58].

За своєю суттю краудфандинг досить схожий із синдикатами бізнес-ангелів, проте має важливу ключову відмінність: краудфандинг може виступати не тільки як фінансування проєктів на безповоротній основі (краудфандинг капітал), а й надання коштів у позику (краудфандинг борг), на противагу бізнес-ангелам, які надають кошти на безповоротній основі в очікуванні вигоди у вигляді частки прибутку. Переважно у науковій літературі виділяють три види краудфандингу:

Reward crowdfunding (краудфандинг винагорода) – це найбільш поширений і популярний тип краудфандингу. Його особливістю є винагорода всіх інвесторів після реалізації ідеї подарунком (наприклад, самим винаходом, який вдалося реалізувати за рахунок зібраних коштів).

Equity crowdfunding (краудфандинг капітал) – в основі цього типу народного інвестування лежить продаж невеликої частки створюваного бізнесу або пропонується частка в компанії в рамках довгострокових інвестицій.

Debt crowdfunding (краудфандинг борг) – це новий вид краудфандингу, що передбачає залучення грошей в обмін на частку в майбутньому бізнесі або на гарантію повернення інвестицій [191; 468].

Crowd expert [455] доповнює цей перелік наступними видами краудфандингу: Donation Crowdfunding (краудфандинг благодійність) – гроші отримані на основі пожертвувань від декількох фізичних і юридичних осіб на безповоротній основі; Royalty Crowdfunding (роялті краудфандинг) – фінансування проєктів на

умовах роялті; Hybrid Crowdfunding (краудфандинг гібрид) – фінансування проєктів на умовах поєднання різних видів вищеперерахованого краудфандингу.

Так, згідно зі статистичними даними найбільший обсяг фінансування у країнах Європейського Союзу забезпечує краудфандинг борг – 25,1 млрд дол. (рис. 3.21).

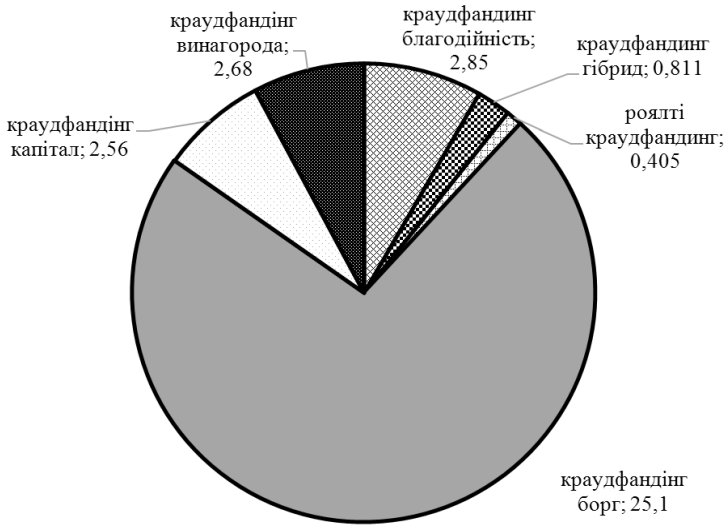


Рисунок 3.21 – Фінансування проєктів бізнесу країн Європейського Союзу через різні види краудфандингу у 2017 році, млрд дол.

Джерело: складено автором на основі даних [455].

Відзначимо, що краудфандинг є досить новим механізмом фінансування бізнесу, в тому числі і малого, зокрема перші професійні краудфандингові компанії Kickstarter і IndieGoGo почали свою діяльність у 2008–2009 роках. Наразі перелік фірм, які надають краудфандингові послуги є значно більшим. Найбільш розвиненими і популярними є компанії, зазначені в табл. 3.13.

Таблиця 3.13 – Найбільші краудфандингові компанії світу

Компанія	Країна реєстрації	Сфера фінансування
Kickstarter	США	Культура та інновації
Crowdfunder	США	Підприємництво
Rockethub	США	Культура, наука, малий бізнес
Quirky	США	Інновації
Fundly	США	Будь-що
Razoo	США	Некомерційні проекти та приватні потреби
Peerbackers	США	Малий бізнес
MoolaHoop	США	Малий бізнес
Fundrazr	Канада	Соціальні проекти, захист тварин, меморіальні заходи, приватні потреби
Startsomegood	США	Соціальні проекти, некомерційні організації та громадські групи
Gofundme	США	Будь-що
Indie go go	США	Будь-що
Crowdrise	США	Будь-що
Crowdcube	СК	Підприємництво
Funding Circle	СК	Підприємництво
OurCrowd	Ізраїль	Інноваційний бізнес
Ulule	Франція	Підприємництво та культура
FundedByMe	Швеція	Підприємництво
MyMicroinvest	Бельгія	Підприємництво
Symbid	Нідерланди	Підприємництво
KissKissBankBank	Франція	Культура та спорт
Goteo	Іспанія	Культура, соціальні проекти, інновації, підприємництво, екологія
Seedrs	СК	Підприємництво
Booomerang	Данія	Культура і малий бізнес
Derev	Італія	Культура, соціальні проекти, інновації, спорт
Companisto	Німеччина	Підприємництво
Invesdor	Фінляндія	Підприємництво
Wemakeit.ch	Швейцарія	Культура, соціальні проекти

Джерело: складено на основі даних [1].

За прогнозами Світового банку до 2025 року обсяг ринку краудфандінгу у світі досягне 96 млрд дол. США [150]. При цьому дані Світового банку свідчать, що лише третина проектів, що фінансується за допомогою краудфандінгу, носить некомерційний характер [150].

Диференціація видів вигод є однією із відмінних характеристик краудфандінгу. Так, інвестор може отримати соціальну, фінансову або матеріальну вигоду (інколи – комбінація цих трьох видів). Як зазначають Сільвер Л., Бергрєн Б., Філі А., під соціальною вигодою розуміються знання та допомога в фінансуванні конкретного проекту, фінансова вигода може бути у формі відсотків по кредиту або на капітал; матеріальною вигодою є доступ до важко або недоступного товару [470, с. 223].

Серед переваг застосування краудфандінгу автори виділяють: шанс залучити кошти на прийнятних для себе умовах [383, с. 259]; можливість спробувати нові ідеї, не здійснюючи фінансових вливань; проект, профінансований у краудфандінгу стає більш привабливим для іншим інвесторів; географічна не-привязаність до місця [470]; зниження інформаційної асиметрії; вдосконалення процесу управління проектом та підвищення його ефективності за допомогою зворотного зв'язку; зменшення ризику шахрайства та недобросовісності [38]; сприяє прозорості використання коштів залученим сторонам [440, с. 396] тощо.

Поряд з цим, краудфандінг характеризується рядом недоліків: у рамках ініціатив з краудфандінгу бракує досвідчених інвесторів [470]; реалізація краудфандінгових проектів пов'язана з невизначеністю, оскільки більшість проектів є досить новітніми [38]; фінансуються здебільшого оригінальні та креативні проекти.

В Україні краудфандінг тільки набирає популярності: наразі діють наступні краудфандінгові платформи: «Big Idea» (заснована 2009 року), «Спільнокошт» (2012 рік), «На старт» (2014 рік) і «Куб» (2016 рік).

Проте відзначимо, що проекти, які фінансуються, у більшості випадків мають соціальний характер, а отже у фінансовому забезпеченні малих підприємств даний вид фінансування не є

пріоритетним, та може стосуватися лише інноваційної та зазвичай малоприбуткової підприємницької діяльності. При цьому на думку авторів звіту OECD, краудфандинг поряд такою групою капітальних інструментів, як приватний капітал, венчурний капітал, фінансування бізнес-ангелами, фінансування через спеціальні платформи для лізингу відноситься до альтернативних джерел забезпечення розвитку малих підприємств із найвищим ступенем ризику [457, с. 73].

Погоджуємося з думкою Швець Л. М., що характерними недоліками краудфандингу саме в Україні є відсутність законодавства, яке регулює краудфандинг як окремий вид діяльності, адже в одержувача коштів можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями [383, с. 249].

Ще одним специфічним видом інвестування стартапів, що наразі набуває поширеності є фандрайзинг. Проте такий вид інвестування не є популярним серед малих підприємств, оскільки являє собою професійну діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів [381], тобто об'єктом фінансування є неприбуткові соціальні проекти, а як було зазначено раніше – основною метою діяльності малих підприємств є отримання прибутку.

У цілому можемо зазначити, що таке «неформальне інвестування» на початкових стадіях діяльності малих підприємств як фінансування бізнес-ангелами, краудфандинг та фандрайзинг тільки розвивається в Україні та майже недоступне для малих підприємств, оскільки передбачає вкладення коштів або в соціально значущі проекти, що зазвичай є неприбутковими, або в інноваційні проекти та ті, що використовують новітні технології. Тобто, для «пересічного» підприємства, що займається звичайною діяльністю дані джерела коштів є важкодоступними, та єдиним шляхом фінансового забезпечення власної діяльності на етапах створення та становлення бізнесу є самофінансування.

Інвестування відіграє важливу роль у діяльності малого бізнесу, що пояснюється нездатністю традиційної фінансової системи України забезпечені доступні та дешеві для залучення

кредитні ресурси на ранніх стадіях розвитку малого підприємництва. Це зумовлює необхідність появи венчурного капіталу як форми надання коштів новоствореним малих підприємств з високим ступенем ризику. Венчурне фінансування як один із методів забезпечення розвитку, пов'язане з підвищеним ризиком, оскільки кошти надаються не під певний процент, а під частку приросту капіталу.

Венчурний капітал може розглядатися як важливий «каталізатор» розвитку, оскільки, як стверджує Бьюрер М. Дж. та Вустенхаген Р., сприяє створенню позитивного середовища для генерування прибутку [407]. Терміни «венчурне фінансування», «венчурний капітал» і «венчурний бізнес» беруть початок від англійського слова «venture», що перекладається як «ризиковане підприємництво або почин», «сума, що піддається ризику». Так, під венчурним капіталом розуміють капітал, що фінансується в молоді приватні фірми, де інвестор є директором, власником або навіть менеджером [447, с. 676]. Financial Inclusion Experts Group трактують поняття венчурного капіталу як фінансування приватним капіталом малих суб'єктів підприємництва на початкових стадіях зародження бізнесу [465, с. 18]. European Private Equity & Venture Capital Association визначають приватний капітал як кошти, що інвестуються у суб'єкти підприємництва, які мають проекти бізнес-ідей [427]. Каммінг Е., Дуглас Дж. і Йохан С. А. взагалі нерозривно тлумачать поняття венчурного капіталу і приватного капіталу, стверджуючи, що це такий клас активів (як правило від інституціональних інвесторів), що використовується суб'єктами господарювання, акції яких не продаються публічно на фінансовому ринку, проте характеризуються високими темпами зростання високотехнологічних підприємницьких фірм [413, с. 3]. Однак, автори зазначають, що венчурний капітал зазвичай застосовується на ранніх стадіях розвитку фірми, в той час як приватний капітал охоплює і пізні стадії життєдіяльності суб'єкта підприємництва [413, с. 5], що в свою чергу робить поняття приватного капіталу ширшим, аніж венчурного.

Тлумачення венчурного капіталу зарубіжними авторами як довготермінових інвестицій, фондів коштів, капітальної підтримки, специфічного типу фінансування та ін. [31; 33; 396; 406; 413; 427; 465; 445] дозволяє резюмувати наступне:

- поняття венчурного капіталу досить обширне і визначається починаючи від грошей до промислових активів;
- спостерігаються територіальні відмінності – у Європі венчурний капітал більше розглядається як інвестиції в компанію, в той час як в США дана категорія пояснюється в ширшому сенсі як галузь, яка стимулює економічне зростання;
- з різноманітними визначеннями венчурного капіталу більшість авторів пояснюють його як довгострокові фінансові інвестиції в нові або швидко зростаючі інноваційні компанії, та підкреслюють високий ступінь ризику інвесторів.

При цьому відмітимо, що в Україні тлумачення венчурного капіталу є дещо іншим: Українська асоціація інвестиційного бізнесу тлумачить дане поняття як довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі [108]. Ільєнкова С. акцентує увагу на тому, що це кошти не тільки великих компаній, але і банків, страхових, пенсійних та інших фондів [102], Бутко М. та Попело О. стверджують, що венчурний капітал об'єднує ресурси кількох інвесторів – приватних і державних пенсійних фондів, благодійних фондів, корпорацій, приватних осіб, бізнес-ангелів [33, с. 21], а Бузаджи І. О. серед суб'єктів фінансування виділяє венчурні фонди та «бізнес-ангели» [31].

Тобто, в Україні венчурний капітал відносять до зовнішніх джерел фінансування бізнесу [31; 33; 102] і включає тільки зовнішніх інвесторів, у той час як за кордоном важливою складовою венчурного капіталу є «приватні інвестори», до яких належать засновники, родичі, друзі [459, с. 77]. Такі різноimenні тлумачення венчурного капіталу унеможливають проведення компаративного порівняння практики самофінансування українських суб'єктів малого бізнесу із європейськими, тому для співставного аналізу вважаємо за доцільне порівнювати кошти (власні та інвестовані) за етапами життєвого циклу.

Венчурний капітал є ключовим для створення бізнесу: він може забезпечити швидше зростання на стадії стартап, створити більшу вартість малих підприємств та генерувати більшу зайнятість персоналу та інноваційність підприємництва [445]. Саме тому для країн Європейського Союзу характерним є вкладення більшої суми венчурного капіталу у початок бізнесу (рис. 3.22).

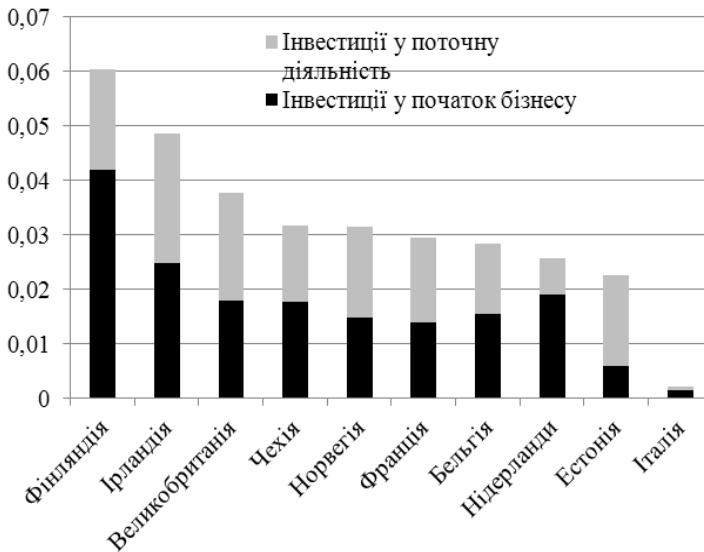


Рисунок 3.22 – Забезпечення розвитку малого підприємництва венчурним капіталом у країнах Європейського Союзу на різних етапах життєвого циклу у 2017 році

Джерело: складено автором на основі даних [475].

Венчурні капіталісти, як правило, інвестують у більш ризиковані малі підприємства та фінансують нове підприємництво, як правило після того, як інвестори-ангели або «друзі та сім'я» здійснили початкові інвестиції в бізнес і перед банками або приватними інвесторами, що вважають такі інвестиції занадто ризикованими на даному етапі життєвого циклу.

Так, European Private Equity & Venture Capital Association проводить фінансування венчурного капіталу у такі стадії життєвого циклу підприємництва[396, с. 29]:

- зародження, що передбачає виділення коштів до того, як суб'єкт підприємництва розпочав свою діяльність. Фінансування направлене на дослідження, визначення продукції або дизайн продукції, аналіз споживчого ринку та розробку прототипів. Фінансові ресурси, виділені на цьому етапі не використовуються на масове виробництво та дистриб'юцію продукції;

- становлення – фінансове забезпечення суб'єктів малого бізнесу, продукція (товари, роботи, послуги) яких вже розроблені і затверджені та знаходяться на етапі початку масового виробництва. Компанії планують розпочати свою діяльність в найближчий час, вже проведено маркетингові дослідження, проте продукція ще не вийшла у масове розповсюдження. На цій стадії призначення венчурного капіталу полягає у покритті витрат на запуск процесу виробництва;

- пізній етап фінансування – фінансове забезпечення операційної діяльності, що може бути нерентабельною. Венчурний капітал на цьому етапі фінансує суб'єкти підприємництва, що вже провадять свою діяльність на ринку, проте мають певні труднощі, що перешкоджають отриманню прибутку.

Слід зазначити, що обсяги фінансування за рахунок венчурного капіталу у країнах Європейського Союзу є нестабільними та мають велику варіацію з часом, що підтверджується результатами аналітики даних [108; 396].

Венчурний капітал у країнах Європейського Союзу складає близько 2,5–2,6 відсотка від ВВП [457–459]. При цьому «лідерами» по залученню венчурного капіталу є такі країни, як Данія (10,9 % до ВВП), Люксембург (7,9 %), Фінляндія (4,7 %), Ірландія (4,1 %) [458].

Слід відзначити цікавий факт, що за даними Асоціації інвестиційного бізнесу України, активи венчурних ІСІ України складають 10,5 % від ВВП, що значно вище середнього значення по країнам Європейського Союзу (рис. 3.23).



Рисунок 3.23 – Відношення венчурного капіталу до ВВП країн Європейського Союзу та України у 2011–2017 роках, %

Джерело: складено автором на основі даних [108; 396].

Проте справедливо стверджувати, що незважаючи на те, що венчурний капітал покликаний фінансувати найбільш ризикові стадії життєвого циклу бізнесу (започаткування і становлення), доступ до нього все ж має певні труднощі. Так, для прикладу European Private Equity & Venture Capital Association фінансує лише ті компанії, віддача капіталу у яких передбачається не менше 8 % (так звані «реалізовані відсотки») [427, с. 6]. Ще одним критерієм, якому має відповідати мале підприємство для залучення венчурного капіталу у зарубіжних країнах, є інноваційність діяльності. Так, Бокен Н. М. стверджує, що венчурні капіталісти в останні часи спрямовують свої інвестиції у інноваційні технології (альтернативні джерела енергії, очистка води та ін.), маючи на меті завдання ідентифікувати бізнес, який має потенціал для отримання економічної прибутковості, при цьому створюючи позитивні екологічні та соціальні наслідки [406, с. 649]. Геобі С. та ін. навіть описують випадки встановлення меж, критеріїв та інтеграцію різнорідних факторів

(наприклад, соціальних, екологічних), яким має відповідати бізнес для цілей фінансування венчурним капіталом.

Процес венчурного фінансування проходить ряд етапів починаючи від вибору об'єкта фінансування, закінчуючи отриманням економічних вигод від вкладення коштів. Тейбжі Т. Т. та Бруно А. В. одними з перших запропонували п'ять етапів процесу венчурного фінансування:

- 1) виявлення угоди – визначення потенційної фірми;
- 2) скринінг – розглядає пропозиції відповідно до технологій, продукту та займаної частки ринку;
- 3) оцінка угоди – оцінка бізнес-плану (ризик і прибуток);
- 4) структурування угоди – ведення переговорів та взаємне встановлення угоди про венчурне фінансування;
- 5) забезпечення післяінвестиційної діяльності [480].

В Україні таке джерело як акціонерний та венчурний капітал є важкодоступними (а інколи недоступними) з ряду причин: загальна нерозвиненість фондового ринку, недосконалість механізму акціонування. Так, можливості інвестиційної діяльності малого бізнесу багато в чому залежить від розвитку фондового ринку в тій чи іншій країні. Фондовий ринок може забезпечити відповідні майданчики для часткового фінансування малих підприємств, пропонуючи привабливі альтернативні довгострокові джерела фінансування. Проте, дослідження фондових індексів країн світу і України (табл. 3.14) показало негативну тенденцію до зниження індексу фондових ринків України (УБ та ПФТС) протягом 2012–2017 років.

Слід акцентувати увагу, що зростання ринків малих підприємств сприяють створенню більш гнучких критеріїв залучення капіталу, пом'якшенню вимог та вартості залучених коштів, а публічна звітність зменшує інформаційну асиметрію. Так, з точки зору доступності, в цей час ринки цінних паперів у світі вважаються найбільш вигідними для створення фінансового забезпечення.

Таблиця 3.14 – Фондові індекси країн світу та тенденції їх змін за період 2012–2017 років

Індекси	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Тенденції змін
NIKKEI 225 (Японія)	×	10 395,18	16 291,31	19 033,71	19 114,37	21729,97	↑↓
S&P 500 (США)	1 257,60	1 402,43	1 841,07	2 063,36	2 238,83	2 941,76	↑
DJIA (США)	12 217,56	12 938,11	16 504,29	17 603,87	19 762,60	26 599,96	↑
DAX (ФРН)	5 898,35	7 612,39	9 552,16	10 743,01	11 481,06	12 540,45	↑
CAC 40 (Франція)	3 159,81	3 620,25	4 275,71	4 677,14	4 862,31	5 580,52	↑
FTSE 100 (Великобританія)	5 572,28	5 925,37	6 731,27	50 805,13	7 142,83	7 521,19	↑↓
HANG SENG (Гонг-Конг)	18 434,39	22 666,59	23 244,87	21 882,15	22 000,56	28 542,62	↑↓
ММВБ (Росія)	1 402,23	1 474,72	1 504,08	1 761,36	2 232,72	2 809,09	↑
УБ (Україна)	1 458,87	950,56	910,04	685,86	795,84	1 047,78	↓↑
РТС (Росія)	1 381,87	1 526,98	1 442,73	757,04	1 152,33	1 404,21	↑↓
SHANGHAI SE COMPOSITE (Китай)	2 199,42	2 233,25	2 097,53	3 572,88	1 947,92	3 307,17	↑↓
WSE WIG 20 (Польща)	2 144,48	2 582,98	2 400,98	1 859,15	1 947,92	2 351,75	↑↓
ПФТС (Україна)	534,43	328,69	300,53	240,70	265,15	286,24	↓↑
Cyprus SE General Index (Кіпр)	295,94	116,22	103,31	67,56	66,41	76,71	↓↑

Примітка. ↑ – тенденції росту; ↓ – тенденції зниження; ↑↓ – коливання індексу протягом досліджуваного періоду.

Джерело: складено автором на основі даних [108; 453].

Так, в теорії венчурне та акціонерне фінансування в Україні є можливим, проте воно не розповсюджене серед суб'єктів малого бізнесу. Зокрема, наразі в Україні діє Асоціація приватних інвесторів України (АПІУ) та Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ), що є некомерційними організаціями, які об'єднують приватних і корпоративних інвесторів у всіх регіонах України. Незважаючи на те, що ці організації працюють вже більше 10 років (Асоціація приватних інвесторів України з 2007 року; та Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу з 1995 року), протягом вказаного періоду була профінансована відносно незначна кількість проектів (напр., по АПІУ за весь період діяльності лише 500 інвестиційних проектів. Зважаючи, що наразі в Україні функціонує 1 974 318 суб'єктів малого підприємництва, то така кількість проектів є мізерною).

Проте перспективи цієї організації є, оскільки це єдине об'єднання інвесторів в Україні, яке є повноправним членом Європейської Бізнес Angel Network (EBAN). В EBAN входить понад 60 мереж приватних інвесторів, які об'єднують близько 10 тисяч активних інвесторів в 22 країнах Європи. Асоціація приватних інвесторів України не є посередником між інвесторами та ініціаторами проектів, а являє собою організацію, що об'єднує однодумців, які є або готові стати інвесторами. Ця організація для своїх членів проводить індивідуальні презентації інвестиційних проектів, а також публічні заходи, на яких підприємці представляють свої проекти інвесторам, а після цього в неформальній обстановці можуть обговорити з ними перспективи можливої співпраці [115].

В Україні венчурне забезпечення проводиться інститутами спільного інвестування. Станом на 02.06.2017 в Україні нараховано 1 199 інститутів спільного інвестування [108].

Розглядаючи структуру венчурних інвесторів за категоріями резидентів та нерезидентів, слід відзначити, що лівову частку інвесторів як юридичних, так і фізичних осіб становлять резиденти України (79,95 % та 98,13 % відповідно). При цьому протягом останніх років спостерігається тенденція до зменшення як загальної кількості інвесторів, так і в розрізі категорій, та зміни у структурі в бік збільшення частки фізичних осіб-

резидентів з одночасним зменшенням питомої ваги всіх інших категорій (рис. 3.24). Що ж стосується країн Європейського Союзу, то 94 % інвесторів є резидентами країн [396].

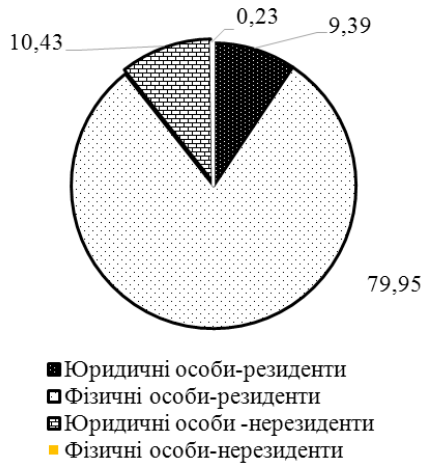


Рисунок 3.24 – Структура інвесторів інститутів спільного інвестування за категоріями у 2017 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [108].

Досліджуючи активи венчурних інститутів спільного інвестування, слід відмітити, що основну частку становлять інші активи, включаючи дебіторську заборгованість (рис. 3.25). Цінні папери займають 21,5 % у структурі, при цьому більша частка з них припадає на акції – 11,9 % від загального обсягу активів. Грошові кошти та банківські депозити відіграють найменшу роль формуванні активів венчурних інститутів спільного інвестування.

Проте відмітимо, що невизначеність економічного середовища, з якою пов'язана нестабільність банківської системи України, є причиною ризиковості венчурного фінансування. Так, серед активів, що розглядалися вище, значна частка знаходиться у неплатоспроможних банках (табл. 3.15). Зокрема, якщо станом на початок 2017 року загальна вартість активів венчурних інститутів спільного інвестування складала 222 138,5 млн грн,

то 66,23 млн грн з них знаходяться на депозитах у неплатоспроможних банках, що тимчасово унеможливило користування ними. Така статистика негативно впливає на популярність венчурних фондів та зменшує притік капіталу до них, а це в свою чергу зменшує можливості малих підприємств до отримання венчурного фінансування.

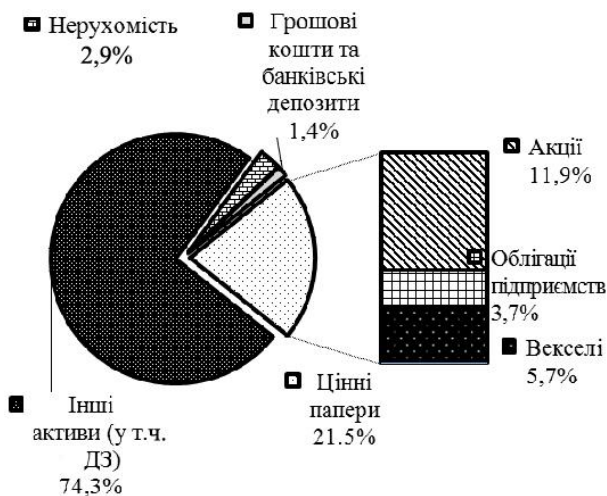


Рисунок 3.25 – Структура активів венчурних інститутів спільного інвестування станом на 2017 рік, %

Джерело: складено автором на основі даних [108].

Таблиця 3.15 – Активи венчурних інститутів спільного інвестування у неплатоспроможних банках у 2015–2017 роках станом на початок року, грн

Активи	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Депозити у банках	1 831 027 616	356 183 573	66 232 374
Поточні рахунки	918 933 078	60 069 576	28 161 604
Облігації банків	1 817 321	568 492	0
Акції банків	117 742 374	37 119 884	1 049 525
Банківські метали	12 760 973	0	0

Джерело: складено автором на основі даних [108].

Отже, однією із найважливіших проблем малого підприємництва, залишається проблема, яка пов'язана з доступом до фінансових ресурсів, в тому числі до інвестиційного капіталу. В цілому, молоді суб'єкти малого підприємництва, що відкривають свій бізнес у таких нішах на ринку, як інформаційні технології, комунікація або біотехнологія, стикаються з багатьма труднощами при спробі отримати фінансування з традиційних джерел, таких як банки, субсидія тощо. Бізнес-ангели або приватні інвестори можуть, таким чином, пропонувати альтернативні рішення для задоволення потреб цих стартапів. Проте існує ряд перешкод, зокрема недосконалість, нестабільність та суперечливість українського нормативно-правового забезпечення, невизначеність економічної ситуації та політичного середовища в країні, що зумовлюють зменшення припливу коштів від формальних та неформальних інвесторів.

Враховуючи зростаючу залежність від фінансування державним сектором, слід приділяти більше уваги ініціативам щодо залучення неформальних інвесторів. Основні напрями вдосконалення у цій сфері полягають у такому:

- реформи правового регулювання малого бізнесу, включаючи скорочення адміністративних бар'єрів;
- підтримка доступу до зовнішніх ринків та заохочення більшого притоку іноземних прямих інвестицій в сектори, орієнтовані на експорт;
- підвищення інформованості щодо умови та можливостей співпраці з різного роду організаціями підтримки малих підприємств шляхом проведення семінарів, тренінгів, надання консалтингових послуг з підготовки проектів, ознайомлення з програмами підтримки та сприяння розвитку підприємництва.
- посилення нагляду та регулювання фінансових посередників;
- переоцінка інституційної та ринкової інфраструктури, створення мереж та синдикатів бізнес-ангелів.

Дослідження місця неформальних інвесторів у фінансовому забезпеченні малого підприємництва показало, що вони мають вагомому роль у фінансуванні етапу зародження бізнесу в країнах

Європейського Союзу та поряд з «традиційними ресурсами» мають ряд переваг (простота отримання; вартість залучення; додаткові консультативні послуги та ін.). Проте досліджена українська практика «неформального інвестування» засвідчила слабку розвиненість ангельських інвестицій в Україні та необхідність їх стимулювання умовами правового законодавства, регулюванням конкурентної політики, сприянням формуванню підприємницької культури, а також розвитком добре функціонуючих фінансових ринків.

Загалом, інституції інфраструктури забезпечення розвитку малих підприємств здійснюють свою діяльність у багатьох напрямках підприємницької діяльності України. Вони виконують важливу роль у збалансуванні відносин між малими та іншими учасниками фінансового ринку, проте всі вони мають одну спільну характеристику: їх діяльність в основному спрямована на інноваційні бізнес-проекти, що значно звужує коло охоплених ними малих підприємств. Тому важливим напрямом досліджень є розгляд опосередкованих інструментів забезпечення розвитку, що орієнтуються на основну масу малих підприємств та не потребують додаткових знань та вимог по їх використанню.

РОЗДІЛ 4 МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Фінансове забезпечення початку бізнесу: стартовий капітал та джерела його формування

Процеси становлення малих підприємств в Україні розпочалися з початком незалежності, проте основні показники їх діяльності на сучасному етапі свідчать про негативні тенденції у розвитку та існування низки перешкод ведення малого бізнесу. Це насамперед пов'язано з неналежним фінансовим забезпеченням, неефективним податковим механізмом, нестачею власних коштів та важкодоступністю кредитних ресурсів для ведення бізнесу, що врешті-решт спричинює незадовільний стан малих підприємств України. Ефективність механізмів функціонування малих підприємств залежить від належного фінансового забезпечення розвитку, а тому обґрунтування ряду положень, що відображають теоретичні, методологічні та практичні засади фінансового забезпечення розвитку малих підприємств є очікуваною та необхідною подією у економічній науці.

Погоджуємося з думкою Франчук Ю. О., що почати новий бізнес набагато складніше ніж розвивати вже існуючий (вища собівартість продукції, витрати пов'язані з завоюванням ринків) [372]. Як стверджує Бланк І. О., головну роль у фінансуванні підприємницької діяльності за рахунок власних коштів відіграє прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків й інших обов'язкових платежів, а також амортизаційні відрахування [20, ст. 135]. Проте на початку створення бізнесу дані джерела є недоступними, а отримання такого вагомому ресурсу як кредити банківських і небанківських кредитних установ обмежене рядом перешкод: недовіра банків до підприємств та підприємців-початківців, відсутність належного забезпечення та застави кредиту, необхідність надійної кредитної історії та ін. Тобекані Л. та Робертсон К. Тенгех визначають обмеженість фінансових ресурсів однією із головних проблем на етапі створення малого бізнесу, та акцентують увагу на тому,

що фінансові посередники досить неохоче надають позики новоствореному бізнесу в зв'язку з високою ризиковістю [478]. Так, Ворку З. визначив, що серед опитуваних ним 1 058 суб'єктів малого бізнесу, на етапі стартапу основну частку капіталу складають власні кошти та допомога родичів і друзів (28,54 % та 29,21 %), в той час як залучення коштів з інших альтернативних джерел (окрім банківських кредитів) складає лише 5,48 % у структурі [484]. При цьому Колодізев О., Тищенко В. та Азізова К., досліджуючи переваги та недоліки залучення коштів у приватний сектор із різних джерел капіталу, як недолік банківських кредитів визначають можливість їх використання на більш пізніх стадіях життєвого циклу на противагу коштам неформальних інвесторів (бізнес-ангелам та краудфандингу), що покликані фінансувати етап зародження та становлення бізнесу [446]. Дослідження, проведені IT Launchpad, показують, що за обсягами інвестицій в малі та середні підприємства бізнес-ангели інвестують принаймні в два рази більше, ніж інституціональні венчурні фонди та банківські установи [76]. Сильвер Л., Берггрен Б., Філі А. приводять статистику щодо зменшення на 80–90 % вкладень професійних венчурних капіталістів у ранні стадії розвитку малого бізнесу за останні десять років, в той час як вкладення неофіційних інвесторів мають обернену тенденцію до зростання [470].

Схиляємося до думки Ллойда Дж. М. Сазема, що банківські кредити є більш важкими для залучення, оскільки банк вимагає в тій чи іншій формі застави для забезпечення кредиту, що для більшості стартапів є неможливим, через обмеженість реальних активів як запоруки отримання цього виду кредиту [450, с. 8]. Надалі, у міру розвитку бізнесу, коли відбувається накопичення інвентарю, машин, обладнання та інших основних активів, цей вид кредиту стає реально доступним. Проте це можливо вже на пізніх стадіях життєвого циклу, з чого можемо зробити висновки про тісний зв'язок обсягів та джерел забезпечення розвитку з життєвим циклом підприємництва.

Дослідження джерел фінансового забезпечення розвитку малих підприємств має базуватися на науковому підході, що враховує доступність та можливість отримання ресурсів на ранніх стадіях життєвого циклу (рис. 4.1).



Рисунок 4.1 – Науковий підхід до дослідження фінансового забезпечення розвитку малих підприємств на ранніх стадіях життєвого циклу

Джерело: складено автором.

Отже, власні фінансові ресурси є базою для створення суб'єкта підприємництва, оскільки поряд із іншими джерелами мають наступні переваги: простота залучення; нульова вартість залучення, відсутність ризику непогашення боргу, забезпечення самостійності й влади організаторів бізнесу. Проте схилиємося до думки Гальцової О. Л., що самофінансування може бути забезпечене лише завдяки високій нормі накопичення капіталу та доходності діяльності [48, с. 55].

Погоджуємося з твердженням Шурпенкової Р. К., що основними джерелами повного самофінансування є: статутний капітал, пайовий, резервний, додатковий капітал і нерозподілений прибуток [389, с. 126]. Пристемський О. С., досліджуючи джерела самофінансування діяльності підприємства, поділяє їх на внутрішні (прибуток) та зовнішні (кошти, отримані від емісії акції, дивіденди, відсотки від інших емітентів, страхові відшкодування, бюджетні асигнування, пайові внески, дотації, субсидії, субвенції, штрафи, пені, неустойки, внески засновників в статутний фонд) [255, с. 107]. Проте, на нашу думку, самофінансування передбачає фінансування за власний рахунок, а тому кошти з бюджету (дотації, субвенції та ін.) та страхові відшкодування не можуть бути джерелами фінансового забезпечення даної групи. З метою уникнення плутанини щодо розуміння джерел самофінансування підприємства, вважаємо за доцільне навести їх характерні особливості:

- безповоротність коштів;
- самостійність у прийнятті рішень щодо використання;
- необмежений період перебування коштів у розпорядженні;
- фінансування ризикових інвестицій, на забезпечення яких не погоджуються кредитори.

Ще однією важливою особливістю, що сприяє залученню власного капіталу є те, що приватні вкладення в акціонерний капітал є менш плінними ніж ті, що проходять на фондовому ринку, оскільки не залежать від коливань на ринку. Більш низька чутливість до коливань ринку забезпечує вкладникам захист від зниження вартості суб'єкта підприємництва, що дозволяє їм мати стабільну прибутковість.

Статутний капітал є основою стартового капіталу та є сукупністю грошових внесків засновників (учасників) – у майно під час створення суб'єкта підприємництва для забезпечення його діяльності. Чинне законодавство України надає тлумачення статутного капіталу тільки через призму акціонерного товариства: так, згідно з Законом України «Про акціонерні товариства» це капітал товариства, що утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства [256, ст. 2]. В енциклопедичному словнику з державного управління статутний капітал визначається як майно підприємства, створене за рахунок внесків засновників і величина якого регулюється законодавством [82, с. 739]. Непочатенко О. О. надає тлумачення статутному капіталу як зафіксованій в установчих документах загальній вартості активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства [195, с. 249]; Черемісова Т. визначає статутний капітал як сукупність вкладів (у грошовому виразі) засновників (учасників) у майно підприємства при його створенні для забезпечення діяльності останнього в розмірах, визначених установчими документами [378, с. 133]. Зауважимо, що обов'язковий мінімальний розмір статутного капіталу передбачений тільки для акціонерних товариств (згідно з Законом України «Про акціонерні товариства» – 1 250 мінімальних заробітних плат [256, ст. 14.1]). Для інших суб'єктів підприємницької діяльності таких обмежень не передбачено. Так, дослідження обсягів статутного (зареєстрованого) капіталу суб'єктів підприємництва в Україні показали, що він займає левову частку власного капіталу – на кінець 2017 року (табл. 4.1).

Для збільшення статутного капіталу застосовують додатковий капітал (сума перевищення капіталу, вкладеного засновниками, над сумою статутного капіталу без зміни його розміру [195, с. 250]), джерелами формування якого може бути сума дооцінки активів (основних засобів та інших матеріальних цінностей) і емісійний дохід, який виникає у випадку додаткової емісії акцій підприємства або, коли у разі первинної емісії, акції продаються за ціною вище номіналу [378, с. 134].

Таблиця 4.1 – Динаміка складу та структури власного капіталу малих підприємств України у 2013–2017 роках

Показник	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %
Власний капітал суб'єктів малого підприємництва, в т. ч.	479 923,1	100	347 566,9	100	384 819,5	100	224 708	100	278 877,2	100
Зареєстрований (статутний) капітал	460 824,2	81,41	588 089,1	×	638 013,1	×	566 822,4	252,25	621 325,4	222,80
Додатковий капітал	198 841,7	35,13	130 422,4	24,56	199 115,2	35,25	136 926,8	60,94	154 306,9	55,33
Резервний капітал	14 039,8	2,48	13 904,1	2,62	16 014,7	2,84	19 380,7	8,62	22 721,8	8,15
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-115 530	-20,41	-293 105	×	-378 323,1	×	-404 705	×	-424 253	×
Неоплачений та вилучений капітал	7 852,3	1,39	91 743,9	17,28	90 000,3	15,93	93 716,9	41,71	95 223,9	34,15
<i>з них за суб'єктами мікропідприємництва</i>										
Власний капітал	273 293	100	233 956,2	100	263 155,5	100	121 550,8	100	128 141,5	100
Зареєстрований (статутний) капітал	320 153,4	81,14	423 070,1	×	447 629	×	398 885,9	328,16	428 588,7	334,47
Додатковий капітал	120 189,5	30,46	631 19,2	17,89	80 729,6	21,6	61 691,5	50,75	62 536,7	48,80
Резервний капітал	6 530,5	1,66	5 133,3	1,45	6 909,9	1,85	7 189	5,91	8 800,2	6,87
Непокритий збиток	-112 941	×	-197 889	×	-216 790,9	×	-269 486,1	×	-300 012,2	×
Неоплачений та вилучений капітал	60 639,4	15,37	59 476,5	16,85	55 322,2	14,8	76 729,5	63,13	71 771,9	56,01

Джерело: складено автором на основі даних [109].

Як видно з табл. 4.1, додатковий капітал має також вагому роль у забезпеченні самофінансування малих підприємств України і на кінець періоду складає 55,33 % та 48,8 % по малим та мікропідприємствам відповідно.

При цьому наявність непокритого збитку призводить до «проїдання» зареєстрованого капіталу, що в кінцевому випадку негативно впливає на загальний обсяг власного капіталу (рис. 4.2).

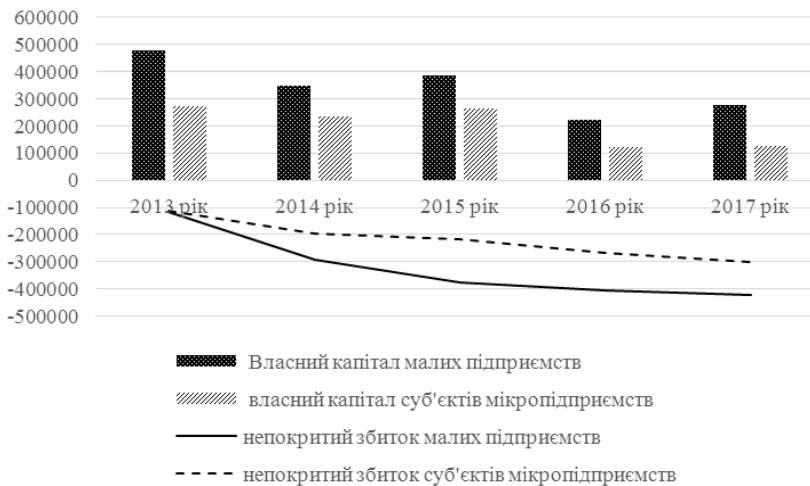


Рисунок 4.2 – Тенденції співвідношень обсягу власного капіталу та нерозподіленого збитку малих та мікропідприємств України у 2013–2017 роках, млн грн

Джерело: складено автором на основі даних [109].

Нерозподілений прибуток є основним джерелом формування резервного капіталу, при цьому наявність непокритого збитку у суб'єктів малого бізнесу України пояснює низьку його частку в структурі. Так, резервний капітал, що є основним фондом превентивних заходів на випадок непередбачуваних ризиків, має незначну питому вагу – 8,15 % і 6,87 % відповідно по малому та мікропідприємництву, що підвищує ризик неспроможності ве-

дення бізнесу в кризових умовах економіки країни. Порядок формування цього виду капіталу регламентується засновницькими документами, проте діючим законодавством для господарських товариств встановлено мінімальний його розмір (не менше 15 % статутного капіталу) та мінімальний розмір щорічних відрахувань – не менше 5 % чистого прибутку [55, ст. 84.4].

Слід акцентувати увагу на тому, що використання власного капіталу на початкових етапах розвитку є основним для малих підприємств, особливо в Україні.

Важливим джерелом поповнення власного капіталу підприємства є відрахування від чистого прибутку. Погоджуємося з думкою Хмурковського Г. В., що особливістю формування прибутку малої фірми є те, що операційний прибуток у більшості випадків становить єдину складову останнього [377, с. 128]. Як стверджують Каммінг Е., Дуглас Дж, і Софія А. Йохан, суб'єкти підприємництва віддають перевагу внутрішньому зростанню обсягів діяльності за рахунок реінвестування отриманого прибутку, оскільки це є менш затратним з позиції пошуку зовнішніх джерел фінансування [413, с. 11].

Як видно з табл. 4.2, суб'єкти малого підприємництва України мають непокритий збиток, а отже таке джерело як чистий прибуток не сприяє нарощенню фінансових ресурсів малих підприємств.

Таблиця 4.2 – Склад і структура фінансових ресурсів малих підприємств України у 2017 році

Показники	Малі підприємства		Мікропідприємства	
	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %
Власний капітал, в т. ч.	278 877	128,72	128 142	101,91
Зареєстрований (статутний) капітал	621 325	286,77	428 589	340,86
додатковий капітал	154 307	71,22	62 536,7	49,74
резервний капітал	22 721,8	10,49	8 800,2	7,00

Показники	Малі підприємства		Мікропідприємства	
	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %
нерозподілений при- буток (непокритий збиток)	-424 253	×	-300 012	×
неоплачений та вилучений капітал	95 223,9	43,95	71 771,9	57,08
Поточні зобов'язання і забезпечення	1 892 107	873,31	1 054 078	838,32
у т. ч. короткострокові кредити банків	159 903	73,80	94 758,5	75,36
за розрахунками з бюджетом	20 306,5	9,37	9 139,6	7,27
зі страхування	2 787,4	1,29	906,9	0,72
з оплати праці	3 620,8	1,67	1 452,9	1,16
інша поточна креди- торська заборгованість	144 829	66,85	619 42,7	49,26
Разом	216 660	100	125 738	100

Джерело: складено на основі даних [109].

Аналізуючи нерозподілений прибуток з точки зору важливого джерела самофінансування, слід звертати увагу на фінансові результати діяльності та дивідендну політику підприємства [378, с. 134].

Так, досліджуючи фінансовий результат від діяльності малих підприємств, можемо стверджувати, що в цілому спостерігається збитковість за всіма видами економічної діяльності. Виняток становлять тільки сільське, лісове та рибне господарство; освіта та надання інших видів послуг. Тобто, чистий прибуток майже не використовується малим підприємництвом для поповнення власного капіталу.

У цілому наразі використання прибутку як основного джерела фінансового забезпечення є проблемним, як стверджує

Гальцова О. Л., основними причинами цього явища стало те, що високі податки на прибуток не дають змогу швидко накопичити необхідну суму грошей та інфляційні процеси, що продовжуються в Україні, швидко знецінюють навіть ті кошти, що накопичили підприємства [48, с. 55]. Погоджуємося з твердженням Кугій А. А. та Сокотенюка С. М., що ефективність і прибутковість підприємства стають основними регуляторами, вони встановлюють обмеження у використанні прибутку та амортизаційного фонду [155].

У сучасних умовах господарювання, окрім грошових нагромаджень та чистого прибутку, амортизацію використовують як одне з внутрішніх джерел фінансових ресурсів малих підприємств, адже збільшення величини амортизації зменшує суму прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що, в свою чергу, веде до зменшення суми податку на прибуток. Таким чином, основним джерелом забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва могли б стати амортизаційні нарахування, які, на відміну від прибутку, повністю залишаються у самостійному розпорядженні суб'єктів підприємництва і є тимчасово вільними грошовими коштами. Як влучно зазначає Черемісова Т., обов'язковою умовою формування амортизаційних коштів є продаж продукції (товарів, робіт, послуг) споживачу і надходження виручки від реалізації, яка забезпечує безперервний кругообіг коштів [378, с. 135].

Проте, не зважаючи на спроби уряду, амортизація все ж не набула поширення як основне джерело фінансування, оскільки в умовах швидких темпів інфляції даних коштів просто не вистачає. Як стверджує Сиров В. В., на сьогодні амортизаційна політика залишається найслабкішою ланкою економічної політики України, оскільки не виконує своєї головної функції – не створює зацікавленості підприємців до оновлення основних засобів [304, с. 24].

В Україні власні кошти є основним джерелом капітальних інвестицій малих підприємств (рис. 4.3).

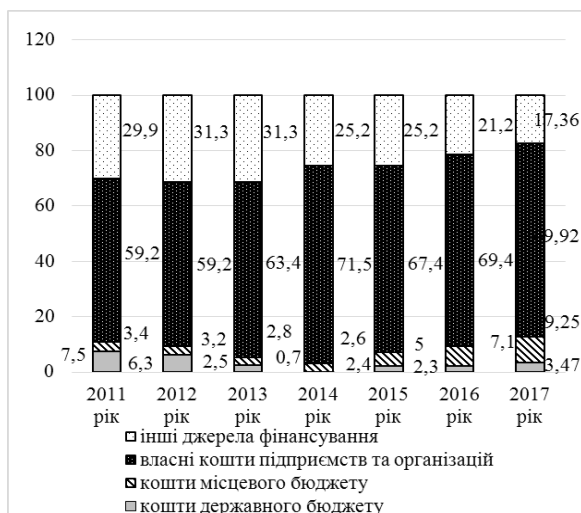


Рисунок 4.3 – Структура капітальних інвестицій малих підприємств України за джерелами фінансування у 2011–2017 роках, % від загального обсягу

Джерело: складено на основі даних [109].

При дослідженні самофінансування як інструменту забезпечення розвитку малих підприємств у країнах Європейського Союзу виникає проблема заміни понять: категорія «самофінансування» замінюється категорією «приватне фінансування власного капіталу» (Private equity) та включає в себе широкий спектр зовнішніх фінансових інструментів, в результаті чого малі підприємства отримують кошти з приватних джерел в обмін на частки власності фірми [459]. Це унеможливило проведення співставного аналізу виключно фінансування за рахунок власного капіталу у країнах Європейського Союзу та Україні.

Слід зазначити, що вибір найбільш доцільного джерела самофінансування залежить від багатьох факторів, зокрема: стадії життєвого циклу, рівня розвитку суб'єкта господарювання, доступності залучення джерел самофінансування, амортизаційної політики, виду діяльності, фінансового стану, розвиненості економічного середовища та ін. При цьому залучення коштів із внутрішніх джерел забезпечення розвитку має вирішальне зна-

чення на початковому етапі створення бізнесу, що пояснюється важкодоступністю інших джерел фінансування. Надалі отримання прибутку сприяє підвищенню інвестиційної привабливості малих підприємств, наслідком чого є отримання можливості залучити інвестиції для розширення своєї діяльності.

Вважаємо, що подолання проблем забезпечення розвитку малих підприємств за рахунок власних коштів не має відбуватися хаотично, а повинно містити ґрунтовні розрахунки на основі статистичних та математичних методів, що дозволяють побудувати сценарії рішення проблем та спрогнозувати наслідки цих рішень. Як стверджують Джумадилова Ш., Сайлаубекова Н. та Кунанбаєва Д., планування діяльності та майбутнього стану компанії є складним процесом та важливим елементом управління, який базується на використанні фундаментального аналізу на основі сучасних кількісних методів [444].

В останні роки для вирішення таких завдань почали застосовувати метод аналізу «виживання» бізнесу та метод побудови дерева рішень. Як стверджують Гепп А. та Кьюмар К. ці методи тотожні між собою, оскільки призначені для вирішення одного і того самого завдання – прийняття управлінського рішення з урахуванням існуючих ризиків в умовах невизначеності [432]. Автори зазначають, що ці моделі є реально діючими в практичній діяльності, проте умовою отримання точного прогнозу є перевірка не тільки правильності побудови моделі, а й використання для прогнозування даних перед етапом побудови. При цьому проведене ними порівняння даних методів привело до висновків про кращу точність класифікації методу дерева рішень [432]. Тому пропонуємо для вирішення питання щодо залучення різних джерел коштів малих підприємств у процес фінансового забезпечення скористатися методом побудови дерева рішень. Метод дерева рішень – метод ситуаційного аналізу, сутність якого полягає у процедурі прийняття управлінських рішень з погляду оцінки рівня ризику з певного питання, яке виникає в результаті реалізації будь-яких проектів. Метод «дерева рішень» застосовують на практиці у ситуаціях, коли результати одного рішення впливають на подальші рішення, тобто для прийняття послідовних рішень [159].

Дерева рішень – це техніка, яка застосовується як для класифікації, так і для прогнозування результатів, які графічно відображаються у форми дерева, що має ієрархію логічних правил, встановлених автоматично шляхом вивчення бази даних атрибутів. Метод дерева рішень передбачає графічну побудову різних варіантів дій, які можуть бути здійснені для вирішення існуючої проблеми. Дерева рішень сприяють створенню класифікаційних моделей у тих сферах, де нестача та асиметричність інформації перешкоджають аналітику формалізувати результати на основі використання статистичних даних. Так, дерево рішень базується на атрибутах (ознаках, характеристиках), що використовуються в якості основи для розділення різних класів.

Процес вирішення передбачає проходження етапів аналізу існуючого набору даних та використання правил для прийняття рішень про їх класифікацію. Запропонований нами алгоритм побудови дерева рішень щодо залучення оптимального джерела фінансового забезпечення на ранніх стадіях розвитку малих підприємств показано на рис. 4.4.

Математичною основою для вимірювання інформаційного вмісту дерева рішень та визначення оптимальної альтернативи є функція, яка описується формулою:

$$E_{mj} = \sum_{j=1}^n p_j R_{ij}, \quad (1.1)$$

$$E_{mj} \rightarrow \max, \quad (1.2)$$

де R – це математична оцінка рівня атрибуту для кожної альтернативи (для нашого прикладу високий – 0, середній 0,5, низький – 1 для атрибутів (2), (3), (4), (5), (6) (табл. 4.3); високий – 1, середній 0,5, низький – 0 для атрибуту (1);

p – це ймовірність досягнення результатів критерію j (для нашого прикладу при визначенні ймовірностей були використані результати опитування малих підприємств країн Європейського Союзу [426] та України [104];

E_{mj} – символ результату для очікувань від альтернативи фінансового забезпечення.

Характеристика та оцінка рівня ознак кожної з альтернатив зазначені в табл. 4.3.

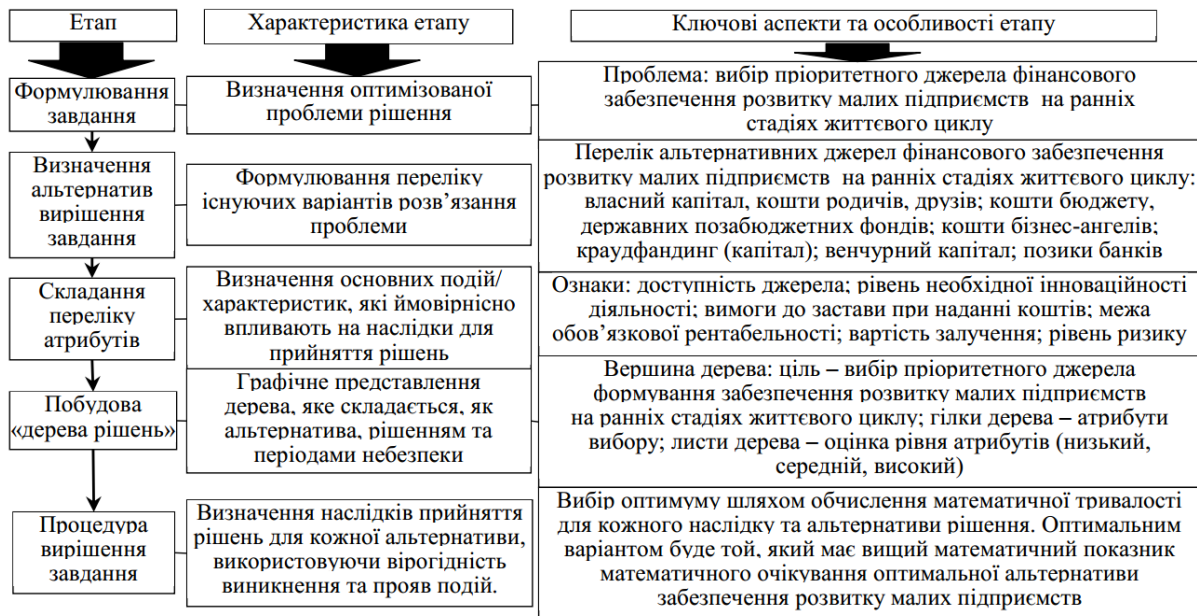


Рисунок 4.4 – Алгоритм побудови дерева рішень щодо залучення оптимального джерела фінансового забезпечення розвитку малих підприємств на ранніх стадіях життєвого циклу

Джерело: складено автором.

Таблиця 4.3 – Інформація для побудови дерева рішень

Джерело фінансового забезпечення	Доступність джерела		Рівень необхідної інноваційності діяльності		Вимоги до застави при наданні коштів		Межа обов'язкової рентабельності		Вартість залучення		Рівень ризику	
	оцінка рівня	ймовірність досягнення результатів критерію	оцінка рівня	ймовірність досягнення результатів критерію	оцінка рівня	ймовірність досягнення результатів критерію	оцінка рівня	ймовірність досягнення результатів критерію	оцінка рівня	ймовірність досягнення результатів критерію	оцінка рівня	ймовірність досягнення результатів критерію
Власний капітал, кошти родичів, друзів {1}	Висока	0,6	Низький	0,01	Низькі	0,02	Низька	0,02	Низька	0,18	Низький	0,01
Кошти бюджету, державних позабюджетних фондів {2}	Низька	0,02	Середній	0,25	Середні	0,4	Середня	0,2	Низька	0,05	Високий	0,3
Кошти бізнес-ангелів {3}	Низька	0,05	Високий	0,09	Низькі	0,02	Середня	0,15	Середня	0,05	Середній	0,15
Крауд-фандинг (капітал) {4}	Низька	0,01	Високий	0,4	Низькі	0,02	Низька	0,15	Низька	0,05	Середній	0,1
Венчурний капітал {5}	Середня	0,1	Середній	0,2	Середні	0,15	Висока	0,18	Середня	0,1	Середній	0,15
Позики банків {6}	Середня	0,22	Низький	0,05	Високі	0,39	Висока	0,3	Висока	0,57	Середній	0,29

Джерело: складено авторами на основі даних [418; 419; 431].

Під час обходу дерева зліва направо у кожній внутрішній вершині перевіряємо значення відповідного атрибута і залежно від отриманої відповіді вибираємо потрібну дугу. Такий процес продовжується до досягнення листка і визначення класу, до якого належить джерело фінансового забезпечення. Відповідно метою застосування дерева рішень у виборі джерела фінансового забезпечення розвитку є прийняття рішень у складних, постійно змінних економічних умовах та ситуаціях, коли результати одного рішення, прийняті у відповідних умовах конкретного часового інтервалу впливають на наступні рішення у інших часових проміжках.

Після складання «дерева рішень» (рис. 4.5) починається його зворотний аналіз для визначення наслідків прийняття рішень для кожної з альтернатив. Йдучи по «дереву» необхідно поставити в них математичні очікування відповідно до формули 1:

$$\begin{aligned} E(1) &= 1 \times 0,6 + 1 \times 0,01 + 1 \times 0,02 + 1 \times 0,02 + 1 \times 0,18 + 1 \times 0,01 = 0,84; \\ E(2) &= 0 \times 0,02 + 0,5 \times 0,25 + 0,5 \times 0,4 + 0,5 \times 0,2 + 1 \times 0,05 + 0 \times 0,3 = 0,475; \\ E(3) &= 0 \times 0,05 + 0 \times 0,09 + 1 \times 0,2 + 0,5 \times 0,15 + 0,5 \times 0,05 + 0,5 \times 0,15 = 0,375; \\ E(4) &= 0 \times 0,01 + 0 \times 0,4 + 1 \times 0,02 + 1 \times 0,15 + 1 \times 0,05 + 0,5 \times 0,1 = 0,27; \\ E(5) &= 0,5 \times 0,1 + 0,5 \times 0,2 + 0,5 \times 0,15 + 0 \times 0,18 + 0,5 \times 0,1 + 0,5 \times 0,15 = 0,35; \\ E(6) &= 0,5 \times 0,22 + 1 \times 0,05 + 0 \times 0,39 + 0 \times 0,3 + 0 \times 0,57 + 0,5 \times 0,29 = 0,305. \end{aligned}$$

Отже, результатом використання методу «дерева рішень» стала побудова дерева, що дозволило визначити оптимальну альтернативу для особи, яка приймає рішення. Так, найбільш привабливим джерелом фінансового забезпечення малих підприємств є власний капітал, на другому місці кошти бюджету, державних позабюджетних фондів. Як видно з результатів розрахунків, кошти бізнес-ангелів є третім за пріоритетністю джерелом забезпечення розвитку малих підприємств на ранніх стадіях життєвого циклу. Надання переваги можливості залучення коштів державних і місцевих бюджетів та позабюджетних фондів пояснюється низькою інформованістю щодо можливостей співпраці з даними організаціями (згідно зі статистики опитування індекс інформованості з боку місцевої влади та уряду становить відповідно 3,24 та 2,23 порівняно з інформованістю

щодо програм підтримки інших організацій 2,13 [104]. Як зазначають Колодізев О., Тищенко В. та Азізова К., державно-приватне партнерство надає доступ до альтернативних джерел приватного капіталу і дозволяє реалізувати важливі і термінові проекти, які, в іншому випадку, були б неможливими [446]. В той же час можливість залучення фінансових ресурсів від неформальних інвесторів є нижчою і значною мірою залежить від рівня розвитку компанії, інноваційності її діяльності [31; 439; 360]. Крім того, Сильвер Л., Берггрен Б., Філ А. стверджують, що багато підприємців свідомо відмовляються від залучення коштів бізнес-ангелів вважаючи, що ймовірність втратити контроль над управлінням перевершує будь-які потенційні вигоди від зростання [470].

Важливим для новостворених суб'єктів малого бізнесу має бути розуміння того, що на початкових стадіях життєвого циклу підприємництва такі альтернативні ресурси як кошти бізнес-ангелів, венчурні фонди, різні програми державної підтримки є більш доступними та вигідними у застосуванні ніж банківські кредити [439; 446; 470]. Існування альтернативних джерел забезпечення розвитку поряд з традиційними ресурсами створюють можливості до нарощення коштів, однак вирішення питання стосовно їх залучення має базуватися на сучасних ефективних методах і технологіях прийняття рішень. Позитивний досвід функціонування мереж бізнес-ангелів та їх вплив на розвиток малих підприємств в країнах Європейського Союзу свідчить, що в Україні доцільно створити потужну мережу бізнес-ангелів для стимулювання розвитку малих підприємств та збільшення їх фінансового забезпечення.

Для визначення рівня пріоритетності різних видів фінансування серед інших джерел фінансового забезпечення ранніх стадій розвитку бізнесу у роботі побудовано прототип системи прогнозування альтернативного джерела фінансового забезпечення малих підприємств на основі атрибутів. На підставі технології побудови дерева рішень визначено, що за градацією джерел забезпечення розвитку пріоритет надається таким джерелам як власний капітал, кошти родичів, друзів та кошти бюджету, державних позабюджетних фондів.

4.2. Застосування інструментів податкової політики у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малих підприємств

Обов'язковим атрибутом економічного зростання кожної країни є створення зони сприятливості для розвитку малих підприємств. Ключова роль у цьому процесі покладається на державу, завданнями якої є побудова такої політики державного забезпечення розвитку малих підприємств, яка б з одного боку стимулювала зростання частки прибуткових малих підприємств, легалізацію та детінізацію їх діяльності, а з іншого мінімізувала рівень прямого державного втручання у економічну діяльність сфери малого бізнесу. У цьому контексті застосування інструментів непрямого фінансового забезпечення розвитку малих підприємств з боку держави є особливо актуальним та необхідним. Боцьорою Л. О., Солованюк С. М. та Якушевою О. В. досліджено сучасні умови розвитку малого бізнесу та акцентовано увагу на необхідності застосування податкових стимулів розвитку малих підприємств [28; 310; 394]; Ткачик Л. П., Бешко О. Я. Логвіновська С. І. визначено концептуальні основи спрощеної системи оподаткування як ключового сегменту державного стимулювання розвитку малих підприємств [167; 351]; Аністратенко Ю. І. визначено основні переваги і недоліки у сплаті єдиного податку малими підприємствами [9], Педченко Н. С. та Ліпич М. А. досліджено зарубіжний досвід ведення податкової політики, в тому числі у сфері малого бізнесу [166; 234].

Як було зазначено у попередньому розділі, формування сприятливих економічних умов для розвитку малого бізнесу може відбуватися як безпосередньо в процесі взаємодії малих підприємств з державними органами, так і непрямыми інструментами, серед яких виділяють адміністративні та економічні.

До адміністративних методів належать ті, що впливають безпосередньо на характер економічних відносин: ліцензування діяльності; встановлення квот (імпортні, експортні тощо); вимоги до якості товарів та послуг, маркування [126, с. 99]. До економічних належать інструменти податкової, амортизаційної та

кредитної політики, що не передбачає безпосереднього втручання держави у прийняття рішень малих підприємств, а лише створює передумови стимулювання діяльності.

Поряд із позитивним економічним, фінансовим та інформаційно-консультативним ефектом, дія інструментів прямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу може призвести до безініціативності суб'єктів підприємництва, тому необхідно акцентувати увагу на важливості застосування непрямих інструментів податкової, грошово-кредитної, амортизаційної політики. Опосередковані інструменти сприяють створенню уніфікованих правил та норм ведення малого бізнесу, що забезпечує відповідний соціально-економічний ґрунт для розвитку малих підприємств, стимулювання їх діяльності, підвищення рентабельності та конкурентоспроможності. Як справедливо стверджує Апостолук О. Ю., непряма державна підтримка безпосередньо впливає не на діяльність малого підприємства, а забезпечує результат через вплив на великі корпорації, банки, страхові компанії, громадські організації, органи місцевого самоврядування, установи інфраструктури розвитку малого підприємництва [11, с. 44].

При цьому перевагами таких інструментів є підтримування балансу ринкових відносин та наявність часового лагу, що дозволяє малим підприємствам пристосуватися до змін. Глебова І. та Хамідуліна А. пільгове оподаткування та прискорену амортизацію відносять до методів прямої підтримки [433, с. 347], проте вважаємо таке віднесення хибним, оскільки пряма підтримка передбачає безпосередню взаємодію суб'єктів малого бізнесу з представниками державної або місцевої влади, в той час як інструменти амортизаційної та податкової політики реалізуються дистанційно.

Опосередкований вплив кредитної політики на розвиток малих підприємств передбачає створення спеціальних умов та пільг у кредитуванні, регулювання облікової ставки та ставки рефінансування, часткова компенсація відсоткових ставок, надання гарантій та поруки, зміна норми обов'язкових резервів, встановлення та регулювання валютних курсів тощо. Зокрема Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і

середнього підприємництва в Україні» визначено такі інструменти забезпечення державної підтримки розвитку малих підприємств у сфері кредитування як: запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо [3У, ст. 4]. Кредитна підтримка надається через Український фонд підтримки підприємництва та регіональні фонди, але вимушені погодитися із твердженням науковців, що наразі в Україні механізм кредитних гарантій для малих підприємств не працює [11; 190].

До непрямого впливу амортизаційної політики доцільно віднести методи нарахування амортизації, встановлення мінімальних строків амортизації для відповідних груп основних засобів, альтернативність вибору графіків нарахування амортизації тощо.

Пільгове оподаткування є непрямым видом підтримки малого підприємництва, оскільки покликане створювати умови для стимулювання розвитку всього сектора та спрямоване на його кількісне зростання шляхом створення певних умов для його розвитку [204, с. 317]. За точкою зору Фролової Н. Л., податкова політика передбачає застосування таких інструментів як податкові пільги, податкові канікули та податкові кредити; запровадження безподаткового режиму для підприємців-початківців на визначений період (два-три роки) тощо [373]. Пільгове оподаткування може проявлятися у вигляді спеціальних режимів оподаткування із заміною більшості податків на один податок або як податкові пільги у межах загальної системи оподаткування [11, с. 43]. Крім того, до інструментів податкової політики доцільно віднести удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві [278, ст. 4]; диференціювання податків та можливість вибору відповідної сприятливої системи оподаткування. Згідно з твердженням Боцьори Л. О., запровадження спеціальних режимів оподаткування для малого підприєм-

ництва, окрім стимулювання його розвитку, забезпечує також мінімізацію витрат на адміністрування податків, ведення обліку і подачу звітності, а за рахунок сплати підприємцями єдиного податку скорочується загальна кількість обов'язкових платежів до бюджету [28, с. 89]. Як зазначає Остапенко Н., такий вид державної підтримки як пільгове оподаткування відрізняється відсутністю адресності та цільового використання, оскільки подібними стимулами можуть користуватися усі суб'єкти малого підприємництва [204].

На відміну від інструментів прямого впливу державного забезпечення розвитку малого бізнесу, що характеризуються нерівномірністю та диспропорціями у охопленні, перевагою опосередкованих інструментів є суцільне охоплення та повне покриття, що не виділяє більш активні регіони та не створює більш сприятливих умов для окремих малих підприємств.

Законодавством України передбачено можливість застосування суб'єктами малого бізнесу як загальної, так і спрощеної системи оподаткування. Основне призначення останньої – сприяти полегшенню процесу ведення бізнесу та забезпеченню стабільного розвитку малого підприємництва. Згідно з Податковим кодексом спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [278, ст. 291.2].

Так, диференціація сили впливу даних інструментів згідно українського законодавства відбувається в основному в залежності від розміру малих підприємств та обсягу виручки, яку він отримує протягом року. Згідно з Податковим кодексом наразі виділяють чотири групи суб'єктів малого підприємництва (рис. 4.6).

Існує ряд переваг, які відзначають науковці у спрощеній системі: легкість ведення бухгалтерського обліку [351, с. 759]; спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку; простота розрахунків, пов'язані з визначенням сум податків [9, с. 184]; зниження витрат на обчислення та сплату податків; передбачуваність податкового зобов'язання; зниження частоти зустрічей з податковими органами [133].

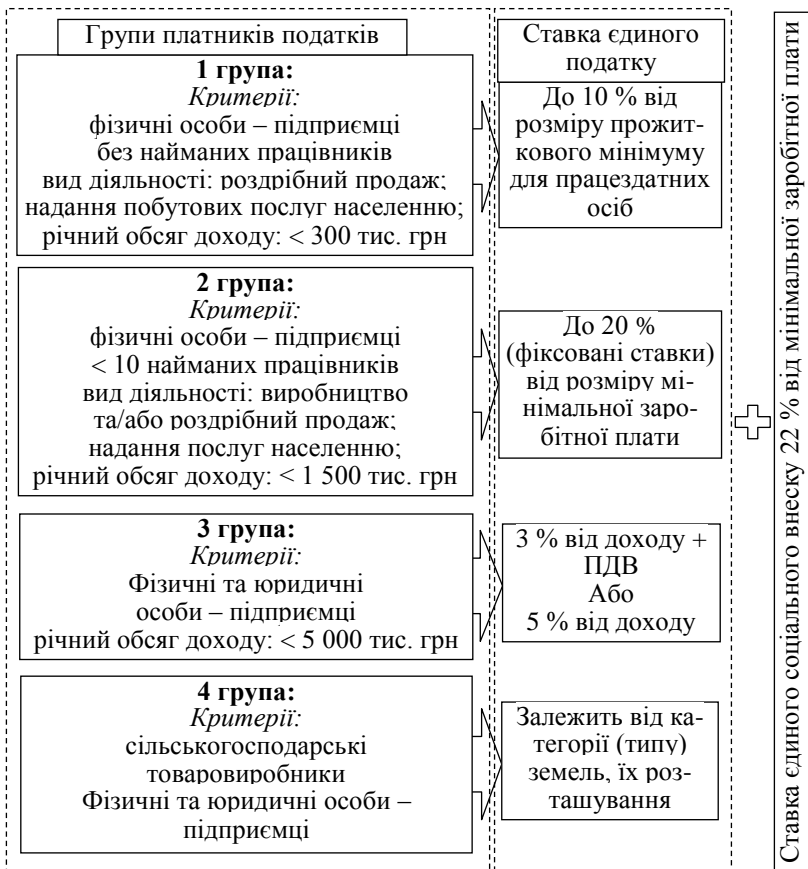


Рисунок 4.6 – Ключові аспекти податкового навантаження на малий бізнес за умови спрощеної системи оподаткування

Джерело: складено автором на основі даних [234; 266].

Поряд з цим в останні роки спостерігаються позитивні тенденції у полегшенні умов ведення бізнесу, про що свідчить результати досліджень «Paying Taxes 2018» [460], в якому зазначається, що в Україні із трьох основних критеріїв, які розглядається у сплаті податків, два значно покращились із моменту її створення: кількість платежів і час для виконання. Динаміка

критерію «Загальна податкова ставка» в Україні знижується, при цьому загальні тенденції до зниження збігаються зі світовими тенденціями, проте ставки податків вищі від світових [234].

Справедливо зазначає Солованюк С. М., що оцінюючи рівень податкового навантаження на сферу малого бізнесу мають враховувати, з одного боку, що система оподаткування малого бізнесу повинна забезпечувати стабільні та достатні надходження у бюджет, а з іншого боку, оподаткування не повинне перешкоджати його розвитку [310, с. 131]. Тобто в даному контексті актуалізується питання збалансованості взаємодії підприємництва та країни. Так, Коляда Т. стверджує, що ефективність ринкової економіки в значній мірі залежить від взаємовигідного економічного співробітництва великих, середніх та малих підприємств, а тому завданням уряду є створення сприятливих умов для такої взаємодії за рахунок податкової політики та спеціальних режимів оподаткування [140, с. 42]. Сараєва І. М. та Носова Н. І. визначають необхідність оцінки існуючого податкового навантаження та розрахунку оптимального його рівня для збереження інвестиційних можливостей суб'єктів підприємництва й сприяння економічному розвитку країни [300, с. 159]. Лоханова Н. доцільно зазначає, що суб'єкти підприємництва не отримують реальної підтримки держави при здійсненні власної господарської діяльності, навпаки, рівень зарегульованості підприємницької діяльності та саме податкове навантаження продовжують залишатися такими, що державні органи тільки перешкоджають розвитку бізнесу явними чи прихованими шляхами [168, с. 46]. Буцькою О. Ю. визначено важливість встановлення правильних підходів до аналізу податкового навантаження на мікрорівні, оскільки його несвоєчасна оцінка може призвести до значних втрат підприємства та прийняття хибних управлінських рішень [34, с. 25]. Враховуючи те, що розвиток малого підприємства має здійснюватися на взаємовигідних умовах для держави та малих підприємств, забезпечуючи реалізацію інтересів обох сторін, невирішеним залишається питання оцінки збалансованості такого взаємозв'язку. Важливим завданням взаємодії держави та суб'єктів малого бізнесу є забезпечення розвитку, що з боку держави проявляється у формуванні належних умов функціонування малих підприємств, створенні сприятливого за-

конодавчого підґрунтя підприємництва, зниження тиску податкових органів та ін. Закон встановлює правила функціонування ринкової економіки, визначає ступінь свободи і незалежності бізнес-спільноти, форми і методи державної участі у вирішенні можливих конфліктів [16, с. 20]. При цьому малі підприємства сприяють розвитку держави через участь у створенні ВВП, формуванні доходної частини бюджетів, забезпеченні зайнятості населення України тощо. Як влучно зазначає Коляда Т., держава може впливати на розвиток підприємництва, в тому числі й малого, та збільшення його внеску у розбудову економіки України [140, с. 42]. Погоджуємося з твердженням Бержанір А. Л., що нинішній час ставить важливу для майбутнього країни проблему пошуків гармонійного поєднання інтересів бізнесу, громадянського суспільства, і влади [16, с. 19].

Так, Брехаря Я. визначає взаємодію влади та бізнесу як систему інститутів, що функціонують як з метою представництва інтересів бізнесу у владі, так і для регулювання діяльності бізнесу, формування умов його розвитку [29, с. 190]. Як стверджують Бержанір А. Л. та Стрембіцька Л. Л., взаємодія бізнесу і влади відображає інтереси суспільства і є найважливішим чинником сталого розвитку країни [17, с. 135]. Вважаємо, що в Україні взаємодія у напрямі розвитку бізнесу здебільшого реалізується через фінансові інструменти, серед яких оптимізація податкового навантаження відіграє одну з основних ролей. Ґрунтовним є твердження Сараєвої І. М. та Носової Н. І., що посилення податкового навантаження перетворює податкову систему у апарат вилучення коштів, який не сприяє розвитку [300, с. 160]. Тому необхідною є побудова такої системи показників, що дозволила б визначити баланс між податковим навантаженням на малий бізнес та внеском малих підприємств у розвиток країни в цілому.

У контексті забезпечення розвитку малого бізнесу важливим є питання врегулювання системи оподаткування з метою встановлення рівноправності фіскальної та стимулюючої функції податків у сфері розвитку малого бізнесу. Враховуючи на особливу роль спрощеної системи оподаткування у діяльності малих підприємств, актуалізується питання оцінки податкового навантаження на малі підприємства у контексті розробки рекомендацій

дацій щодо пом'якшення національних податкових вимог у сфері малого бізнесу.

Наразі є достатньо наукової літератури, в якій містяться пропозиції до оцінки податкового тягаря на сферу малого бізнесу. Так, Михальчинець Г. Т. стверджує, що основним фінансовим інструментом, що регулює взаємовідносини малого бізнесу з державою, залишається його оподаткування [186, с. 74]. Остапенко Н., визначаючи зв'язок непрямой фінансово-кредитної підтримки та пільгового оподаткування, доводить необхідність обґрунтування критеріїв оцінки впливу пільгового оподаткування на розвиток малого підприємництва та визначення необхідного рівня співвідношення прямих і непрямих заходів фінансової підтримки малого підприємництва [204, с. 317]. Погоджуємося із твердженням Новосельської Л. І., що податкова система України характеризується недосконалістю з надмірним податковим навантаженням, що призводить до збитковості або тінізації діяльності підприємств [198, с. 239]. При цьому Левін В. І. доречно аргументує, що на сьогодні в оподаткуванні малого бізнесу переважає фіскальна складова, що пов'язано з дефіцитом державних фінансів, що в свою чергу призводить до статичності у розвитку сегмента малого та середнього бізнесу [162, с. 134]. Схожим є погляд Новік О. І., який зазначає, що нині акцент у податковій політиці робиться на фіскальній функції, а її регулююча та стимулююча функції мінімізовані, тому проблема оптимізації податкової політики лишається однією з найактуальніших у процесі становлення ринкових відносин і забезпечення економічного зростання України [197, с. 757].

Сталим у наукових колах є твердження, що малі підприємства несуть вищі затрати, пов'язані із податковими зобов'язаннями, аніж великі підприємства. Проте кількісне підтвердження даних висновків, обґрунтовані методологічні основи розрахунку податкового навантаження на мале підприємство та його впливу на розвиток сфери малого бізнесу потребує дослідження та подальшого удосконалення.

Дослідження процесу впливу оподаткування на розвиток малих підприємств передбачає визначення рівня податкового навантаження. В цілому існує два підходи до тлумачення даної категорії:

1) з кількісної сторони – як обсяг сплачених суб'єктами податків та зборів до бюджету;

2) з якісної сторони – як процес впливу податкового втручання держави у діяльність суб'єктів підприємництва на їх соціально-економічний розвиток (табл. 4.4).

Таблиця 4.4 – Підходи до тлумачення сутності поняття «податкове навантаження»

Джерело	Тлумачення поняття
З кількісної сторони	
Новік В. І.	Сукупність обчислених у грошовому виразі всіх податків і зборів, обов'язок сплати яких покладено чинним законодавством на платника податків у зв'язку з вчиненням ним конкретних фінансово-господарських операцій, що утворюють загальну суму коштів, що підлягають вилученню до державного бюджету протягом податкового періоду [197, с. 761]
Буцька О. Ю.	Відношення податків, що сплачуються підприємством, до умовного прибутку [34, с. 26]
Ткаченко В. В.	Відношення абсолютної величини податкових надходжень до новоствореної вартості [350, с. 220]
Фрадинський О. А.	Фінансовий індикатор, що характеризує обсяги податкових вилучень [370, с. 79]
З якісної сторони	
Корнус В., Квасов О.	Міра впливу податкових платежів на фінансове становище підприємства [141]
Новосельська Л. І.	Характеризує вплив податкової системи на господарську діяльність і фінансовий стан підприємства [4, с. 240]
Соколовська А. М.	Ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих її платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання [309]

Джерело: складено автором.

Наразі існує багато методик, що дозволяють оцінити систему оподаткування малих підприємств (табл. 4.5).

Таблиця 4.5 – Методичні підходи до оцінки податкового навантаження малих підприємств

Автор	Показники	Формули розрахунку
Ткаченко В. В.	$П_{\text{н}} = \frac{B - B_{\text{в}} - П_{\text{ч}}}{B - B_{\text{в}}} 100 \%$ $П_{\text{н}} = \frac{B - B_{\text{в}} - П_{\text{ч}}}{П_{\text{ч}}} 100 \%$	<p>B – виручка від реалізації (собівартість + прибуток); $B_{\text{в}}$ – витрати на виробництво реалізованої продукції (без урахування податків; матеріальні витрати + З/П + амортизація + нарахування на З/П); $П_{\text{ч}}$ – фактичний прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства із вирахуванням податків, які сплачуються за рахунок нього</p>
Новосельська Л. І.	$П_{\text{н}_{\text{непр}}} = \frac{ПП_{\text{непр}}}{Д} 100 \%$ $П_{\text{н}_{\text{прям}}} = \frac{ПП_{\text{прям}}}{В} 100 \%$	<p>$П_{\text{н}_{\text{непр}}}$ – податкове навантаження через непрямі податки; $П_{\text{н}_{\text{прям}}}$ – податкове навантаження через прямі податки; $В$ – витрати підприємства</p>
Буцька О. Ю.	$П_{\text{н}} = \frac{П}{УП} 100 \%$	<p>$П$ – обсяг сплачених податків; $УП$ – умовний прибуток (розрахунковий показник, що характеризує величину прибутку, яку отримало б підприємство в умовах відсутності податкових платежів)</p>
Соколовська А. М.	$ПН = MB + AB + (ФОП + \text{ЄСВ}) + ПДВ + ПнП$	<p>$ПН$ – податкове навантаження; MB – матеріальні витрати; AB – амортизаційні відрахування; $ФОП$ – фонд оплати праці; ЄСВ – єдиний соціальний внесок, що сплачує підприємство</p>
Фрадинський О. А.	$ЧПТ_i = \sum ОП_i - \sum СБ_i$ $KE = \frac{\sum СБ_i}{\sum ОП_i} 100 \%$	<p>$ЧПТ$ – чиста величина податкового тягаря; $СБ$ – вартісна отриманих суспільних благ; i – рік. KE – коефіцієнт ефективності</p>

Джерело: складено автором.

Для того, щоб оцінити оптимальність податкового навантаження для забезпечення збалансованого розвитку малих підприємств авторами використовуються різні критерії та показники.

Так, Лоханова Н. враховує складові рейтингу Paying Taxes (кількість податкових платежів; час, необхідний для розрахунку та сплати податків; загальна ставка оподаткування) [168], Сараєва І. М., Носова Н. І. доповнюють їх показниками податкового тиску та часткою податків на одне підприємство [300]. За твердженням Буцької О. Ю., теоретично найточнішим показником податкового навантаження з погляду міжгалузевих порівнянь є відношення податків, що сплачуються підприємством, до умовного прибутку [34, с. 26]. При цьому загальна методика оцінки податкового навантаження на мікрорівні має враховувати співвідношення між сумою податкових витрат (як суб'єктів підприємництва, так і фізичних осіб) та суми скорегованих доходів (за мінусом непрямих податків) [34, с. 27].

Коляда Т. для оцінки тенденцій податкового регулювання малого підприємництва використовує показники частки єдиного податку на підприємницьку діяльність з юридичних осіб та з фізичних осіб [140, с. 43].

Як зазначає Ткаченко В. В., різноманітність методик полягає у трактуванні таких ключових моментів, як кількість податків, які включаються в розрахунок податкового навантаження, і загальний інтегральний показник, з яким порівнюється сума податків [350, с. 215].

Група науковців акцентують увагу на визначенні обсягу податкового навантаження за допомогою репрезентативної системи показників [198; 350; 370]. За твердженням авторів використання системи показників сприяє досягненню найбільшої точності розрахунків при оцінці податкового тягара підприємства, оскільки результати найбільш повно описують поточну або ретроспективну податкову ситуацію [350, с. 216]. Такий підхід сприяє оцінці податкового навантаження за різними критеріями, однак тлумачення результатів є часозатратним процесом.

Важливим наразі є завдання скласти таку систему показників, що дозволила б оцінити взаємозв'язок малих підприємств та рівня їх оподаткування. В той же час важливим є і врахування впливу малих підприємств на розвиток держави. Так, Остапен-

ко Н. пропонує ввести критерії, що на її погляд дозволять оцінити вплив податкової підтримки на розвиток малих підприємств: параметри зміни рівня податкових надходжень до бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва, а також зміни обсягів реалізованої продукції, частки певного сектору у ВВП і ВРП країни [204, с. 318].

Оскільки в країнах Європейського Союзу розвиток малого підприємництва є одним з першочергових пріоритетів зростання економіки, то це впливає на ґрунтовність та особливу увагу щодо системи оподаткування бізнесу, а також методології оцінки їх ефективності. Так, у Рекомендаціях Європейської комісії щодо оподаткування малих та середніх підприємств (94/390/ЕС) визначено ряд заходів мінімізації податкових витрат для суб'єктів малого бізнесу. Акцентовано увагу на тому, що у випадку коли існуюча структура ставок податків викривляє конкуренцію між підприємствами в залежності від їх організаційно-правової форми на шкоду одноособовим володінням та партнерства, то бажано проводити роботи у напрямку досягнення більшого рівня податкового нейтралітету [316].

Європейською комісією запропоновано систему показників, що дозволяють оцінити обсяги витрат малих підприємств на дотримання податкових вимог [425]. Серед ключових показників запропоновано розраховувати: показник відношення податкового навантаження до обороту підприємства; показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства; питому вагу сплачених малими підприємствами податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів; коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку (табл. 4.6).

Таблиця 4.6 – Показники, що використовуються Європейською комісією для визначення податкового навантаження на малі підприємства

Показник	Тлумачення показника
Показник відношення податкового навантаження до обороту підприємства	Співвідношення вимірює загальну вартість податкового навантаження за всіма прямими та непрямими податками у відсотках від обороту підприємства

Показник	Тлумачення показника
Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до виручки	Співвідношення вимірює загальну вартість податкового дотримання всіх непрямих податків у відсотках від обороту підприємства
Питома вага сплачених малими підприємствами податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів	Коефіцієнт вимірює вартість податкового навантаження всіх прямих та непрямих податків у відсотках від загальної суми податкових надходжень, переданих податковим органам. Вона забезпечує широку оцінку витрат, які підприємства зобов'язані нести на дотримання податкового законодавства, свідчить про відносну ефективність механізму підвищення доходів.
Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку	Співвідношення вимірює відсоток прямих податків у загальному обсязі валового прибутку

Джерело: складено автором на основі даних [425].

Слід зазначити, що така система показників дозволяє сформувати висновки щодо існування проблем нерівномірності у оподаткуванні малого бізнесу і за кордоном (табл. 4.7).

За показниками співвідношення податкового навантаження до обороту підприємств малого бізнесу можемо зробити висновки, що середнє мале підприємство в 20 країнах Європейського Союзу витрачає 2,5 % свого обороту на виконання податкових зобов'язань. Слід зазначити, що податкове навантаження має негативну кореляцію з розміром підприємства, тобто тягар дотримання податкових зобов'язань є найбільшим для мікропідприємств (2,6 %), та найменшим для підприємств великих розмірів. Такі тенденції можуть бути обґрунтовані використанням великими підприємствами економії від масштабу для вирішення зобов'язань щодо податкового дотримання. Враховуючи різницю у показниках по різних галузях діяльності можна зробити висновок про незначні відмінності у податковому навантаженні. Поряд з цим статистичні дані свідчать про те, що підприємства, які займаються транскордонною торгівлею, мають нижчий відносний тягар порівняно з тими, які діють лише в їхній країні.

Таблиця 4.7 – Тенденції у податковому навантаженні у країнах Європейського Союзу за критеріями Європейської комісії у 2018 році

Критерії поділу підприємств	Показник відношення податкового навантаження до обороту, %	Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства, %	Питома вага сплачених малими підприємствами податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів	Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку
1	2	3	4	5
За розмірами				
Суб'єкти мікро-підприємництва	2,6	0,52	53,6	147,3
Суб'єкти малого підприємництва	1,4	0,48	33,7	132,7
Суб'єкти великого підприємництва	0,7	0,09	22	99,5
Суб'єкти середнього підприємництва	0,3	0,1	12,4	91
У розрізі галузей діяльності				
Послуги проживання та харчування	2,9	0,6	52,6	70,2
Послуги житлово-комунального господарства	2,9	0,56	50	119,4
Оптова та роздрібна торгівля	2,6	0,54	62,7	160,9

Продовж. табл. 4.7

1	2	3	4	5
Професійна науково-технічна діяльність	2,5	0,41	59,2	102,2
Виробництво	2,4	0,4	32,9	132,6
Будівництво	2,3	0,43	34,6	206,5
За межами діяльності				
Підприємство-експортер	2,8	0,46	×	×
Підприємство не є експортером	1,9	0,43	×	×

Джерело: пораховано автором на основі даних [425].

Незважаючи на єдність підходів до оподаткування малого бізнесу у країнах Європейського Союзу, все ж існують значні відмінності між країнами у виборці. Так, підприємства в Люксембурзі, Ірландії та Словенії несуть найнижчий загальний тягар відносно всіх податків, тоді як Франція, Словаччина та Польща мають найвищий податковий тягар [425].

Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства є особливо цікавим, оскільки це сфера, де Директивою Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість реалізовані зусилля з гармонізації системи оподаткування ПДВ. Так, визначено застосування до товарів та послуг загального податку на споживання, точно пропорційного ціні товарів і послуг, незалежно від числа операцій у рамках процесу виробництва та збуту до моменту нарахування податку [71]. Проте статистика дослідження свідчить, що даний показник є обернено пропорційним до розміру підприємства та визначає найбільше навантаження з непрямих податків на мікро- та мале підприємство. Проте у розрізі галузей спостерігається незначна варіація показників (0,4–0,6), що свідчить про відносну результативність поставленого Директивою завдання щодо усунення викривлень умов конкуренції на національному рівні та на рівні Співтовариства [71]. Так, середнє підприємство у 20 обраних країнах витрачає 0,5 % свого обороту на виконання зобов'язань з непрямого податку на підприємство, що є меншим навантаженням для підприємств порівняно з прямими податками. Відносний тягар виконання зобов'язань з непрямого податку є найменшим у Словенії, Ірландії та Іспанії, і найвищий у Фінляндії, Німеччині та Польщі.

Слід зазначити, що порівняння податкового тягара від прямих та непрямих податків у країнах Європейського Союзу свідчить про значне переважання частки прямих податків, тобто прямі податки вимагають більших зусиль, ніж непрямі податки у всіх країнах.

Питома вага сплачених малими підприємствами податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів визначає рівень ефективності податкової системи та виконання одного із найважливіших принципів оподаткування – рівність для всіх та справедливість у нарахуванні податків. Так, за

даними табл. 4.7 можна прослідкувати нерівномірність стягнення податків: найбільшу частку податкових платежів у структурі займають надходження від малих та мікропідприємств. З іншого боку, така статистика може бути пов'язана із переважанням суб'єктів малого бізнесу у загальній кількості суб'єктів підприємництва (середня частка малих підприємств у структурі підприємництва країн Європейського Союзу сягає 90 % [457]).

Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку надає широку картину щодо того, наскільки підприємства оподатковуються в 20 країнах дослідження. Так, у середньому мале підприємство у 20 країнах сплачує більш високий розмір прямих податків, тобто 145 % його валового прибутку. Мікро- та малі підприємства вдвічі більше обтяжені податковими зобов'язаннями порівняно з великими підприємствами. У секторі будівництва, виробництва та оптової та роздрібної торгівлі середній коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку вдвічі вищий ніж у секторі житлової та харчової діяльності.

Враховуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що запропоновані Європейською комісією показники оцінки податкового навантаження дозволяють окреслити загальну картину оподаткування та визначити основні проблеми. Зокрема, аналітика показників дає можливість чітко простежити наявність відмінностей у оподаткуванні підприємництва різних обсягів; надання більшої підтримки підприємствам транскордонної торгівлі на противагу підприємств, що працюють на внутрішньому ринку тощо. Проте вважаємо, що ці показники не повною мірою дозволяють оцінити вплив оподаткування на малий бізнес та рівень виконання інтересів останніх. Окрім того, зазначені коефіцієнти не відображають взаємозв'язку та залежності розвитку держави та суб'єктів малого підприємництва. Це є аргументом на користь розширення складу перерахованих показників, зокрема, враховуючи євроінтеграційні інтереси держави та необхідність їх збалансування з інтересами малого бізнесу, вважаємо за доцільне розробити таку методологію оцінки впливу оподаткування на розвиток малого бізнесу України, що дозволить провести компаративний аналіз основних показників із показниками, що використовуються у країнах Європейського Союзу. Вважаємо, що така методологія має враховувати як репрезента-

тивну систему показників податкового навантаження (табл. 4.8), так і застосування інтегральних показників для можливості порівняння тенденцій у динаміці, відхилення від оптимальних значень, рівень збалансованості інтересів. Тому, до основних показників, що дозволяють оцінити вплив оподаткування на розвиток малого бізнесу слід віднести: частку підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків; податкове навантаження на фізичних осіб; час, витрачений на сплату податків; частка податкового навантаження малих підприємств у ВВП країни; частку надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету; частку обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі; зайнятість населення у сфері малого бізнесу; частку доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання.

Акцентуючи те, що малий бізнес може ефективно існувати лише за умови добровільного внеску (фінансового, соціального, екологічного і т. п.) у розвиток держави, визначаємо важливість збалансування обсягу цього внеску із власними інтересами малих підприємств. Тому, для оцінки такої збалансованості вважаємо за необхідне існуючі показники доповнити коефіцієнтом сприяння малому бізнесу, що характеризує рівень віддачі державної допомоги на обсяг отриманих від єдиного податку коштів до бюджету. Враховуючи необхідність впровадження змін у систему оподаткування малого бізнесу України та розвинені методи та підходи до оподаткування малого підприємництва в країнах Європейського Союзу, що постійно коригується відповідно до результатів глибокого та якісного аналізу податкового навантаження, доцільним є приведення у відповідність української методології оцінки податкового навантаження до європейської практики. Такий захід дозволить зменшити складність у дотриманні різних податкових режимів, а також полегшити доступ до спрощених режимів, спеціально спрямованих на цей сектор. На національному рівні мають бути розглянуті та адаптовані у практику основи тлумачення та застосування податкового законодавства Європейського Союзу для зменшення витрат та часу, подолання непропорційності навантаження на малі підприємства.

Таблиця 4.8 – Визначення податкового навантаження на основі репрезентативної системи показників

Показник	Формула	Складники
Коефіцієнт сприяння малому підприємництву ($X1$)	$X1 = \frac{\sum ДП}{\epsilon П} 100 \%$	$\epsilon П$ – обсяг сплаченого до бюджетів єдиного податку; $\sum ДП$ – обсяг отриманої із державного та місцевих бюджетів фінансової допомоги малих підприємств
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків ($X2$)	$X1 = \frac{МП_{пер}}{\sum МП} 100 \%$	$МП_{пер}$ – кількість підприємств, на розвиток яких має негативний вплив податкове адміністрування
Час, витрачений на сплату податків ($X3$)	$X3 = T_{dec} + T_{pay}$	T_{dec} – час, витрачений на оформлення та подачу податкової звітності; T_{pay} – час, витрачений на сплату податків
Частка податкового навантаження малих підприємств у ВВП країни ($X4$)	$X4 = \frac{\Pi_n}{\sum ВВП} 100 \%$	Π_n – обсяг сплачених малих підприємств податків та зборів; $\sum ВВП$ – обсяг валового внутрішнього продукту
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету ($X5$)	$X5 = \frac{\epsilon П}{\sum ДБ} 100 \%$	$\sum ДБ$ – обсяг доходів Державного та місцевих бюджетів
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі ($X6$)	$X6 = \frac{Q_{мп}}{\sum Q} 100 \%$	$Q_{мп}$ – обсяг продукції, реалізованої суб'єктами малого підприємництва; Q – обсяг реалізованої продукції малими, середніми та великими підприємствами України

Продовж. табл. 4.8

Показник	Формула	Складники
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	$X7 = \frac{Z_{\text{мп}}}{Z} 100 \%$	$Z_{\text{мп}}$ – кількість зайнятих, що працюють у сфері малого бізнесу; Z – загальна кількість зайнятого населення країни
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікро-підприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	$X8 = \frac{ДВ_{\text{мп}}}{ДВ} 100 \%$	$ДВ_{\text{мп}}$ – додана вартість, сформована суб'єктами малого та мікропідприємництва; $ДВ$ – додана вартість, сформована суб'єктами підприємництва країни
Показник відношення податкового навантаження до обороту підприємства (X9)	$X9 = \frac{П_{\text{н}}}{Q_{\text{мп}}} 100 \%$	$П_{\text{н}}$ – податкове навантаження на суб'єкти малого бізнесу; $Q_{\text{мп}}$ – обсяг продукції, реалізованої суб'єктами малого підприємництва
Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства (X10)	$X10 = \frac{П_{\text{н непр}}}{Q_{\text{мп}}} 100 \%$	$П_{\text{н непр}}$ – податкове навантаження через непрямі податки
Питома вага сплачених малими підприємствами податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів (X11)	$X11 = \frac{П_{\text{н мп}}}{\sum П_{\text{н}}} 100 \%$	$П_{\text{н мп}}$ – податкове навантаження на суб'єкти малого бізнесу; $\sum ДВ$ – загальний обсяг податкових надходжень бюджетів
Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку (X12)	$X12 = \frac{П_{\text{н прям}}}{ВП_{\text{нп}}} 100 \%$	$П_{\text{н прям}}$ – податкове навантаження через прямі податки

Джерело: складено автором.

Незбалансованість інтересів малого бізнесу та держави у разі надмірного втручання держави може привести до зниження ділової активності, відходу у тінь, вивозу капіталу за кордон, що веде до падіння темпів економічного розвитку [16, с. 20]. З іншого боку, наслідком зниженого податкового навантаження стане недоотримання бюджетних доходів, що є ключовим джерелом підтримання соціально-економічного розвитку країни. За твердженням Буцької О. Ю., оптимальним вважають такий рівень податкового навантаження, який передбачає вилучення частини доходів економічних суб'єктів, що не перешкоджає їхньому розвитку, і водночас, що є достатнім для втручання держави в економічні процеси, необхідні для підвищення ефективності національної економіки в цілому [34].

Високо оцінюючи існуючі підходи до визначення системи показників оцінки податкового навантаження та показників оцінки впливу малого бізнесу на розвиток держави, вважаємо за доцільне запропонувати свою методологію оцінки консенсусу інтересів держави та малих підприємств шляхом дослідження ряду показників: частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі податкових надходжень; частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків; податкове навантаження на фізичних осіб; час, витрачений на сплату податків; частка податкового навантаження малих підприємств у ВВП країни; частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі; зайнятість населення у сфері малого бізнесу; частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (табл. 4.9). Слід зазначити, що розрахунок окремих показників не дозволяє отримати чіткої картини встановлення взаємозв'язку.

**Таблиця 4.9 – Критерії оцінки збалансованості інтересів
малого бізнесу та держави у 2014–2018 роках**

Критерії	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X1)	48,8	35,1	41,2	25,9	33,1
Податкове навантаження на фізичних осіб (X2)	540,25	611,17	506,4	874	1 004,9
Час, витрачений на сплату податків (X3)	150	150	199	199	199
Частка податкового навантаження малих підприємств у ВВП країни (X4)	0,47	0,53	0,72	0,78	0,83
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5)	12,89	10,56	11,71	12,19	12,64
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі (X6)	16,6	16,9	18,2	18,9	19,2
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	27,1	26,8	26,8	27,4	28,5
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	9,1	10,3	8,8	10,3	12,6

Джерело: складено автором на основі даних [110; 112].

У тому випадку, якщо необхідно виокремити комплексну картину, доцільно використовувати таку методологію оцінки, яка б відповідала вимогам універсальності (можливість врахування показників, які мають різні виміри (кількісний та якісний); позиціонування (можливості встановлення певної градації та класифікації за результатами); інформативності (забезпечення повноти та якості інформації); доступності (його застосування не повинно обмежуватися рівнем підготовки дослідника). Од-

ним із методів, що може задовольнити визначені вимоги є таксономічний аналіз, що являє собою метод багатовимірних порівнянь, який дозволяє надати оцінку економічних явищ і процесів, що характеризуються багатогранністю та неоднозначністю. Як стверджує Плюта В., він використовується для зіставлення об'єктів, що характеризуються великою кількістю ознак. Важливим є зауваження Педченко Н. С., що перевагою таксономії є спрямування на гармонізацію на основі визначення таксономічного показника як мірила рівня розвитку [230, с. 154]. Методика дозволяє на основі нівелювання результатів дестимуляторів і стимулювання позитивних впливів визначити напрями гармонізації розвитку підприємств [230, с. 155].

У дослідженні використаний класичний підхід до підготовки змінних і розрахунків індикатора таксономії, що враховує такі блоки: формування матриці спостережень, стандартизація показників; поділ показників на стимулятори та дестимулятори; формування вектору-еталону; встановлення відстані між показниками та вектором-еталоном; розрахунок інтегрального таксономічного показника [242].

Після визначення основних змінних необхідною є їх стандартизація з огляду на те, що визначені нами критерії є неоднорідними, різновимірними (табл. 2.21). Стандартизовані дані мають бути відображені у формі матриці:

$$Z_{ij} = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{w1} & x_{w2} & \dots & x_{wj} & \dots & x_{wn} \end{pmatrix}, \quad (2.6)$$

де i – порядковий номер періоду (від 1 до n);

j – показник, який характеризує стан відповідного критерію;

x_{ij} – значення показника j для періоду i (від 1 до w) [242, с.10].

Стандартизація критеріїв оцінки збалансованості інтересів малого бізнесу та держави та методологія розрахунку зазначена у табл. 4.10.

**Таблиця 4.10 – Стандартизація значень критеріїв оцінки
збалансованості взаємовідносин малого
бізнесу та держави у 2014–2018 роках**

Критерії	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X1)	1,33	0,95	1,12	0,70	0,90
Податкове навантаження на фізичних осіб (X2)	0,76	0,86	0,72	1,24	1,42
Час, витрачений на сплату податків (X3)	0,84	0,84	1,11	1,11	1,11
Частка податкового навантаження малих підприємств у ВВП країни (X4)	0,70	0,80	1,08	1,18	1,25
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5)	1,07	0,88	0,98	1,02	1,05
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі (X6)	0,92	0,16	0,18	0,13	0,12
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	0,99	0,98	0,98	1,00	1,04
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	0,89	1,01	0,86	1,01	1,23

Джерело: складено автором.

Наступним кроком для визначення таксономічного показника є побудова вектора-еталона на основі розподілу критеріїв на стимулятори та дестимулятори (табл. 4.11). Основою такого поділу є спрямованість впливу кожного з показників на розвиток з позицій малих підприємств та з позицій держави.

Таблиця 4.11 – Стимулятори та дестимулятори збалансованості інтересів малих підприємств та держави щодо забезпечення розвитку та координати вектора-еталона

Критерії	Поділ критеріїв на стимулятори та дестимулятори	Координати вектора-еталона
З позицій малих підприємств		
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X1)	Дестимулятор	-1,41
Податкове навантаження на фізичних осіб (X2)	Дестимулятор	-1,02
Час, витрачений на сплату податків (X3)	Дестимулятор	-1,22
Частка податкового навантаження малих підприємств у ВВП країни (X4)	Дестимулятор	-1,39
з позицій держави		
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5)	Стимулятор	1,07
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі (X6)	Стимулятор	0,92
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	Стимулятор	1,04
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	Стимулятор	1,23
Формула розрахунку:	$z_{0s} = \max z_{rs}, \text{ якщо } s \in I,$ $z_{0s} = \min z_{rs}, \text{ якщо } s \notin I \ (s = 1, \dots, n),$ де I – множина ознак; z_{rs} – стандартизоване значення ознаки s для одиниці r [242, с. 16; 232, с. 143]	

Джерело: складено автором.

Заключними етапами таксономічного аналізу є встановлення відстані між показниками і вектором-еталоном та розрахунок інтегрального таксономічного показника (табл. 4.13).

Таблиця 4.13 – Показники таксономічного аналізу збалансованості інтересів держави та малих підприємств щодо забезпечення розвитку

Роки	Таксономічний показник впливу держави на розвиток малих підприємств			Таксономічний показник впливу малих підприємств на розвиток держави		
	відстань між окремими спостереженнями і вектором-еталоном (C_{io})	відхилення відстані між точкою спостереження та точкою P_0 від значення відстані ознак (d_i)	таксономічний показник, % (K)	відстань між окремими спостереженнями і вектором-еталоном (C_{io})	відхилення відстані між точкою спостереження та точкою P_0 від значення відстані ознак (d_i)	таксономічний показник, % (K)
2014 рік	2,97	0,59	0,41	2,88	0,50	0,50
2015 рік	1,38	0,28	0,72	1,16	0,20	0,80
2016 рік	3,35	0,67	0,33	2,07	0,36	0,64
2017 рік	3,55	0,71	0,29	3,30	0,58	0,42
2018 рік	4,23	0,85	0,15	5,28	0,93	0,07
Формула розрахунку	$C_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2}$ <p>де Z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника; Z_{0j} – стандартизоване значення j-го показника.</p> $K_i = 1 - d_i; \quad d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}; \quad C_0 = \overline{C_0} + 2S_0;$ $\overline{C_0} = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w C_{i0}; \quad S_0 = \left[\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (C_{i0} - \overline{C_0})^2 \right]^{\frac{1}{2}},$ <p>де m – кількість періодів; C_{i0} – відстань між точкою спостереження і точкою P_0; C_0 – середня відстань; S_0 – середнє значення кореня середнього квадрата різниці значень ознак</p>					

Джерело: складено автором на основі даних [232, с. 143; 242, с. 16].

Візуалізація отриманих результатів (рис. 4.7) дозволила зробити наступні висновки:

– протягом досліджуваного періоду спостерігається дисбаланс інтересів щодо забезпечення розвитку держави та малого бізнесу, що пов'язаний із надмірним податковим тиском на суб'єкти підприємництва;

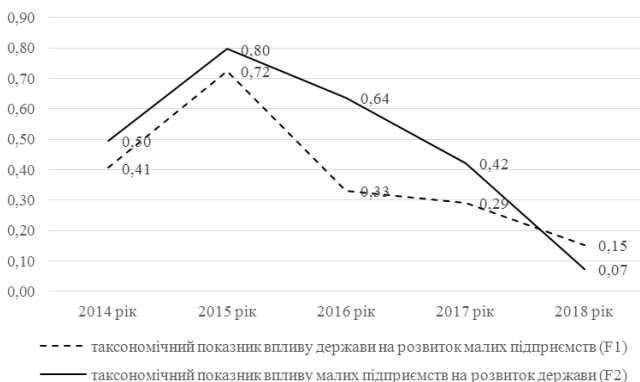


Рисунок 4.7 – Динаміка таксономічних показників оцінки збалансованості інтересів держави та малих підприємств, %

Джерело: складено автором на основі даних табл. 4.

– у 2014–2015 роках спостерігається пропорційне зростання таксономічних показників впливу на розвиток держави та малих підприємств, при цьому їх значення мають незначні відхилення одне від одного, що свідчить про достатню збалансованість інтересів;

– у 2016 році спостерігається зниження інтегральних показників, проте показник впливу малих підприємств на розвиток держави має більш різке падіння. Цей період характеризується значним дисбалансом інтересів з переважання більш позитивного впливу малих підприємств на розвиток держави;

– період з 2017 до 2018 року характеризується зміною векторів впливу із досягненням балансу інтересів у певний часовий проміжок.

Взаємодія влади та бізнесу передбачає комплекс заходів, що спрямовані на представництво інтересів бізнесу у владі та регулювання діяльності бізнесу з метою забезпечення комплексного розвитку. Проведення розрахунку інтегрального показника оцінки взаємовідносин держави та малих підприємств в контексті збалансування інтересів дозволило визначити позитивну тенденцію до незначного розриву у силі впливу держави та малого бізнесу на розвиток (максимальне відхилення спостерігалось лише у 2016 році – 31 п.п.). Проте негативним є факт надмірного податкового тиску, що є причиною гальмування діяльності, погіршення основних показників діяльності, поглиблення процесів ухилення від податків та тінізації економіки тощо. Однак позитивні зрушення у 2017–2018 роках свідчать про процес становлення взаємодії держави та малого бізнесу у векторі збалансування інтересів розвитку. Вважаємо, що забезпечення тісних та ефективних взаємовідносин держави та суб'єктів малого бізнесу передбачає організацію співпраці у досягненні консенсусної комплексної стратегії країни. Оскільки ключовим інструментом, що наразі використовується для реалізації такої стратегії є єдиний податок, доцільним є аналіз ефективності його стягнення у контексті забезпечення збалансованості інтересів малих підприємств та країни.

Так, дослідження статистики надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2014–2018 роки показало, що спостерігається збільшення обсягів податкових надходжень, при цьому така тенденція зростання пояснюється в основному збільшенням обсягів єдиного податку з фізичних осіб (рис. 4.8). Так, протягом досліджуваного періоду обсяг податкових надходжень з фізичних осіб зріс на 14 471,2 млн грн, в той час як по юридичних особам зростання відбулося на 2 407,9 млн грн.

Проте опитування, проведене Агентством США з міжнародного розвитку серед малих підприємств щодо умов ведення бізнесу, показало, що у 2018 році питома вага малих підприємств, що назвали високий тягар податкового адміністрування та високі податки однією з найбільших перешкод у розвитку бізнесу, зросла порівняно з попередніми роками (рис. 4.9).

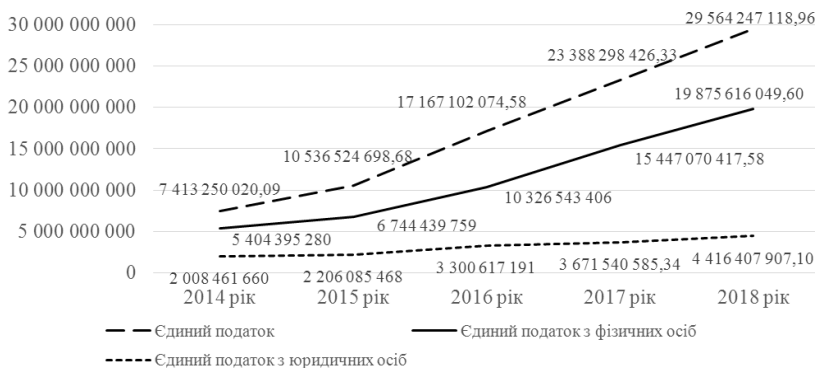


Рисунок 4.8 – Динаміка надходжень від єдиного податку до місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2014–2018 роки, грн

Джерело: складено автором.

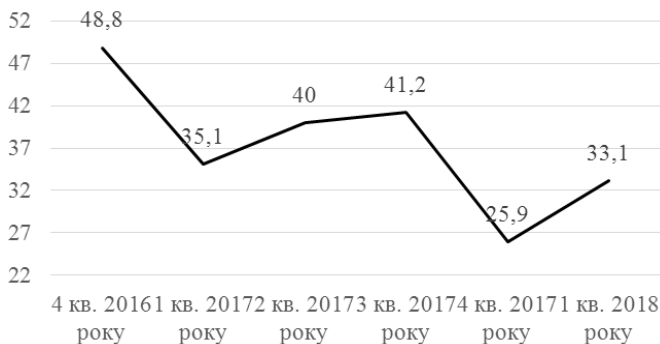


Рисунок 4.9 – Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків, %

Джерело: складено на основі даних [133].

Така динаміка пов'язана поміж іншим з тим, що незважаючи на принцип справедливості, який декларується у Податковому кодексі, у сфері малого бізнесу даного принципу не дотриму-

ються. Мова йде про суб'єктів мікропідприємництва, для яких на етапі старту навіть знижена ставка оподаткування є високою, оскільки податкове навантаження доповнюється ще сплатою єдиного соціального внеску. Поряд із низькою справедливістю оподаткування, Ліпич М. А. у якості негативної характеристики спрощеної системи визначає незалежність розміру оподаткування від результатів діяльності в разі збиткової діяльності [166]. Особливо актуальною, на наш погляд, ця проблема стає для малих підприємств першої та другої групи на етапі створення бізнесу, де понесені витрати не відразу можливо покрити отриманим доходом, проте незважаючи на це, податкові платежі мають бути погашені. Враховуючи, що малий бізнес займає більше 90 % у структурі суб'єктів підприємництва, важливим є стимулювання їх розвитку шляхом створення таких сприятливих умов, щоб фізична особа вирішила перейти з категорії найманого працівника до категорії підприємця.

На явищі непропорційного податкового навантаження наголошують і Демиденко І. В. та Демиденко Л. М., зазначаючи, що це обумовлено факторами: по-перше, витрати на дотримання податкового законодавства та ведення податкового обліку – в певній мірі фіксована сума, що для малого підприємства є обтяжливою. По-друге, великі компанії є більш ефективними у питаннях дотримання податкового законодавства, оскільки мають більше можливостей на залучення податкових консультантів як на постійній основі, так і додатково, а також на впровадження більш ефективного програмного забезпечення [67, с.12].

У цілому об'єктивний аналіз сучасних тенденцій застосування інструментів податкової політики у фінансовому забезпеченні розвитку малих підприємств свідчить про їх недосконалість та недостатню ефективність, що інколи створюють більшші перешкоди веденню малого бізнесу, аніж сприяють їх розвитку. За останні роки фіскальне навантаження на мале підприємство зросло, відносини з фіскальними органами залишились не врегульованими [133]. Тому погоджуємося із твер-

дженнями науковців, що першочерговими напрямками покращення системи оподаткування у сфері малого підприємництва мають бути: вирівнювання податкового навантаження на суб'єктів малого бізнесу на спрощеному режимі оподаткування; спрощення порядку проведення розрахунків суб'єктів малого підприємництва з бюджетами та державними цільовими фондами [167]; впровадження податкових канікул, які дозволяють накопичити фінансові ресурси завдяки звільненню підприємств малих підприємств; особливі податкові пільги – на покриття заборгованості через надання податкового кредиту, відстрочення податкових платежів та ін. [394].

Отже застосування інструментів податкової політики для забезпечення розвитку малих підприємств має значні переваги над інструментами прямого державного впливу, пов'язані із рівномірністю та всеохопленістю їх дії, проте недосконалість окремих аспектів свідчить про необхідність зміни механізму оподаткування малих підприємств в бік встановлення диференційованого податкового навантаження.

4.4. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малих підприємств України

Джерела фінансування необхідні малим підприємствам не тільки в період становлення, а й в процесі розвитку. Обмеженість власних коштів зумовлює малі підприємства розвивати як банківські, так і небанківські кредитні відносини. Кредитування відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності діяльності і розвитку підприємницької діяльності, проте сучасні кредитні відносини у сфері малого бізнесу ускладнені низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, потребують теоретичного та практичного вирішення.

Дослідження сутності кредиту та кредитних відносин присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених. У сучасній науковій літературі термін «кредит» визначаються як: суспільні відносини у зв'язку з передачею один одному в тим-

часове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності [62, с. 363]; економічні відносини з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення з виплатою процента [86]; форма позичкового капіталу, що надається на умовах повернення [369, с. 224]; позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання [237]; довіра однієї особи до іншої, на підставі якої у позику надається певна вартість у грошовій або товарній формі на тимчасове користування за відповідну плату [302]; акт довіри між суб'єктами кредитних відносин, що являє собою обмін двома платежами, віддаленими у часі [22]. Незважаючи на відмінність у тлумаченні самої сутності кредиту (суспільні відносини; економічні відносини; позичковий капітал, довіра та ін.), всі автори погоджуються в одному – основу кредиту становить процедура надання коштів на поворотній та платній основі на визначений термін. Погоджуємося з думкою Кривди О. А., що кредит безпосередньо впливає на процеси розширеного відтворення, прискорюючи його на всіх стадіях: виробництва, розподілу, обміну, споживання [152].

Згідно з українським законодавством кредит визначається як зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження терміну погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату відсотків та інших зборів з такої суми [257]; фінансовий кредит – кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають згідно з відповідним законодавством статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або його офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами – нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент [245]. Об'єктивна необхідність використання

кредитних відносин у сфері малого бізнесу пов'язана з особливостями забезпечення їх розвитку, обмеженістю власних коштів, нерівномірністю потреб оборотних засобів на кожній стадії виробничого циклу підприємництва. До основних специфічних відмінностей кредитування малих підприємств можна віднести наступні: обмеженість майна для забезпечення фінансових операцій; повна залежність результатів діяльності від державної економічної політики; низька рентабельність (збитковість) малих підприємств; великий ризик непогашення кредиту.

Варто зазначити, що після фінансової кризи 2008–2009 років доступ малого бізнесу до банківського кредитування як в Україні, так і за кордоном різко скоротився через падіння економіки і відповідне погіршення фінансового стану малих підприємств та накопичення банками проблемних кредитів. Причинами цього науковці називають порушення процесу довіри між суб'єктами кредитних відносин; криза ліквідності у банківському секторі [152]. Так, як свідчить звіт Центру соціально-економічних досліджень – «CASE Україна», у післякризовий період обсяг портфеля кредитів малому та середньому бізнесу в 2012 році у більшості банків був знижений на 30 % і більше, порівняно з передкризовим 2008 роком [119]. Фінансова криза, що вразила європейську банківську систему у 2007–2008 роках спричинила дефіцит ліквідності та втрату довіри з боку клієнтів через недостатню капіталізацію банківського сектору та неефективну практику управління ризиками. Як наслідок, це спричинило труднощі у доступі малих підприємств до кредитних ресурсів та відкинуло розвиток банківської системи на декілька десятиків років назад.

Згідно зі статистичними даними OECD, після фінансової кризи близько 86 % малих підприємств країн Європейського Союзу мають гірші умови для банківського фінансування, порівняно з попереднім роком; близько 75 % цих компаній зіткнулися зі зменшенням обсягів кредитів, наданих банками; 87 % малих підприємств отримали вказівки банків щодо додаткової застави за свої кредити [457]. Упродовж 2007–2010 рр. у більшості країн малих підприємств зіткнулися з більш жорсткими кредитними

умовами банків у формі підвищеної процентної ставки, скорочення строків погашення та збільшення запиту на забезпечення [459]. В Україні ситуація погіршилася ще і завдяки політичній та економічній нестабільності. Погоджуємося з думкою Шумельди В. М., що значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії на сході країни, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфеля банків [388].

Сучасні тенденції свідчать про відновлення кредитування малих підприємств, проте залишаються досить жорсткими вимоги до фінансового стану та застави, почастишали випадки відмови потенційним позичальникам у кредиті. Наразі навіть в умовах оптимістичних економічних очікувань повному відновленню доступу для банківського кредитування заважає ряд перешкод (слабкий фінансовий стан та непрозорість діяльності малих підприємств, необхідність посилення захисту прав кредиторів, відсутність чіткого механізму розв'язання питань з проблемними кредитами, високі відсоткові ставки, велика вартість застави). Цей факт підтверджується даними НБУ, згідно з якими у 2017 році частка непрацюючих кредитів малих підприємств, тобто тих, за якими прострочення погашення боргу перевищує 90 днів, або за яким контрагент неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення, коливається від 50 до 60 % [117].

При цьому за кредитами в іноземній валюті для фізичних осіб (в тому числі і фізичним особам-підприємцям) спостерігається зростання частки непрацюючих кредитів до 95 %. На основі такої негативної статистики стає зрозуміло, що питома вага кредитів для малих підприємств в загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20 %) вже впродовж багатьох років та банки змушені проводити превентивні заходи попередження ризиків неплатежів шляхом підвищення вимог до позичальників.

На сучасному етапі розвитку у більшості країн Європейського Союзу спостерігаються позитивні тенденції до нарощення обсягів кредитування, пом'якшення умов (ставок, обсягу

застави, періоду і т. д.) кредитування. Наразі залучення кредитів є найбільш популярним джерелом забезпечення розвитку, оскільки має вагомі переваги порівняно з іншими джерелами. Зокрема основною перевагою є доступність та швидкість отримання коштів, в той час як залучення коштів інвесторів, державної підтримки та грантових програм передбачає створення та обґрунтування детального бізнес-плану, доведення доцільності вкладення коштів та прибутковості проекту та очікування рішення про надання коштів, що займає багато часу. Крім того, на відміну від інших джерел, кредитне забезпечення має ґрунтовну нормативно-правову основу, що детально описує особливості кредитних відносин відповідно до умов, валюти надання, термінів та способів погашення. Як слушно визначає Погожа Н. В., використання позикового капіталу в багатьох випадках має свої переваги, оскільки заборгованість вигідна в період підвищення темпів інфляції, а плата за користуванням позиковим капіталом відноситься до валових витрат і не оподатковується [243]. Враховуючи важливу роль малих підприємств в економіці, державна політика має бути спрямована на усунення цих перешкод, розширення доступу до кредитування, покращення якості взаємодії малих підприємств з іншими суб'єктами в процесі кредитування.

Так, Умеров Р. Е. стверджує, що адаптування світової практики розвитку малого підприємництва в сучасних умовах українського ринку є провідним завданням, оскільки від всебічної підтримки малого бізнесу залежить докорінна ринкова трансформація економіки України та формування постіндустріального суспільства [361, с. 105]. Труш І. Є. наголошує на тому, що створення ефективної системи кредитування малих підприємств – складне завдання, розв'язання якого потребує ретельного дослідження формування цього процесу в світовій практиці [354, с. 104].

Однак дослідження міжнародного досвіду кредитування малих підприємств є недостатньо ґрунтовними, а багато питань, пов'язаних з адаптацією міжнародного досвіду кредитування малого бізнесу в Україні носять дискусійний характер. Так,

Панцир С. та Когут А. акцентують на необхідності порівняння показників розвитку кредитування сектору малого підприємництва з показниками країн, близьких до України за рівнем розвитку економіки [226, с. 5], оскільки у більш розвинених країнах частка кредитів малих підприємств у ВВП становить 13 %, в той час як у країн, що розвиваються (до них автори відносять і Україну) – лише 3 %. Біломістний О. М. наголошує на тому, що ефективна реалізація механізму кредитування малого бізнесу у зарубіжних країнах супроводжується безперечною підтримкою з боку держави, яка має значні проблеми в Україні. В той же час, Пукало О. П. зазначає, що створення надійного інструментарію розвитку лежить у площині вивчення та залучення досвіду економічно розвинутих країн світу [286, с. 108]. Враховуючи важливість сфери малого бізнесу в економіці України, необхідним є розкриття такого важелю їх розвитку як створення сприятливих механізмів кредитування на основі зарубіжного досвіду.

Вивчення досвіду економічно розвинутих зарубіжних країн у сфері кредитної взаємодії з малих підприємств набуває в умовах глобалізаційних процесів ключового значення для України. погоджуємося з думкою Труш Є. І., що вивчення зарубіжного досвіду необхідне не для копіювання й механічного перенесення його в наші умови, а лише з метою імплементації найкращих елементів і недопущення помилок, здійснених іншими державами [354, с. 104]. Особливий акцент необхідно ставити аспектах кредитування, які є проблемними в Україні. Так Калініченко Л. Л., Мусіяка Л. В. визначають такі аспекти, що стримують малих підприємств до взяття кредиту: умови кредитування, в тому числі розмір процентної ставки, термін кредиту; оперативність прийняття рішення про надання кредиту; надійність банку; довірчі відносини з банком, особисті контакти [125, с. 326]. Панцир С., Когут А. наголошують на відсутності інформації про попередній досвід взяття кредиту; високих відсоткових ставках, навіть «пільгових», відсутність застави кредиту [226, с. 5]. Крім того, багато авторів дотримуються твердження про недостатній обсяг накопиченої статистики за кредитами, превілювання бан-

ками взаємовідносин із суб'єктам великого бізнесу порівняно малими підприємствами, що проявляється у більш вигідних кредитних умовах; переважання короткострокових кредитів у зв'язку невеликим терміном власного існування [125; 286; 354; 361; 457].

Систематизація вищезазначених перешкод у кредитних відносинах малих підприємств дозволила обґрунтувати науково-методичний підхід до аналізу зарубіжного досвіду кредитування малого бізнесу з позицій визначення проблемних точок кредитного забезпечення (рис. 4.10).

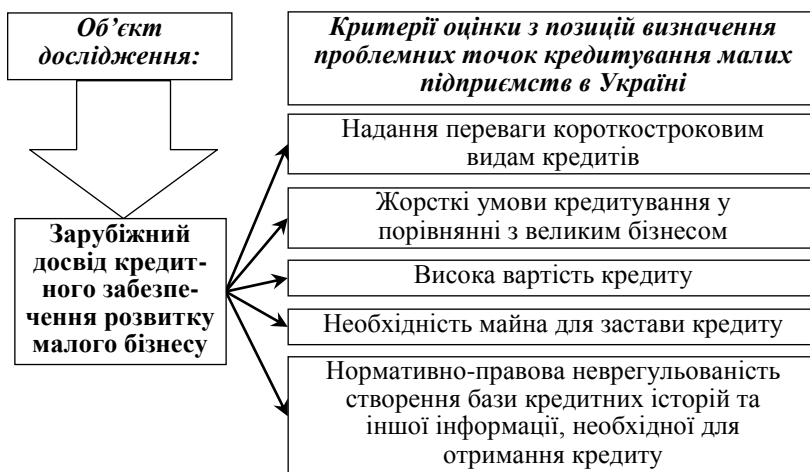


Рисунок 4.10 – Науково-методичний підхід до аналізу зарубіжного досвіду кредитування малого бізнесу з позицій визначення проблемних точок кредитного забезпечення

Джерело: складено автором.

Незважаючи на більш низькі ставки довгострокових кредитів, переважання короткострокових кредитів у кредитному портфелі малих підприємств є характерним для сфери малого бізнесу України. Це пов'язано перш за все, із небажанням банківських установ вступати у довготривалі відносини з малими підприємствами через короткий термін існування останніх та високий ризик банкрутства. До таких кредитів належать позики з почат-

ковим терміном погашення менше одного року, такі як овердрафти та кредитні лінії, що зазвичай використовуються для забезпечення оборотного капіталу, тоді як довгострокове фінансування часто використовується для інвестиційних цілей.

Слід відзначити, що статистика кредитування у переважній більшості досліджуваних зарубіжних країн вказує на переважання довгострокових кредитів над короткостроковими (рис. 4.11).

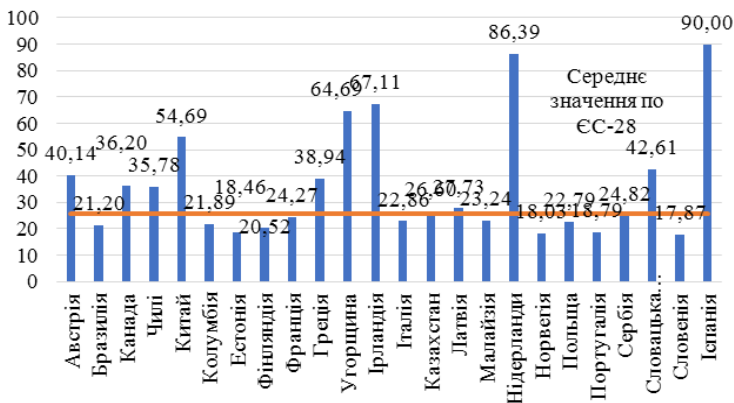


Рисунок 4.11 – Частка короткострокових кредитів у структурі кредитного портфеля країн-членів Європейського Союзу у 2018 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [457].

Перехід до довгострокового кредитування підтверджується недавнім дослідженням, яке показує, що кредити з більш довгим строком погашення становили більшу частку портфелів банків після фінансової кризи в більшості країн Європейського Союзу, а також у більшості країн Східної Європи [474].

В той же час дослідження пріоритетних видів кредитних послуг, якими користуються малі підприємства зарубіжних країн, показали, що найбільш релевантні джерела їх зовнішнього фінансування включають кредитну лінію або овердрафт, лізинг та оренду, банківські кредити та торговельні кредити (рис. 4.12).

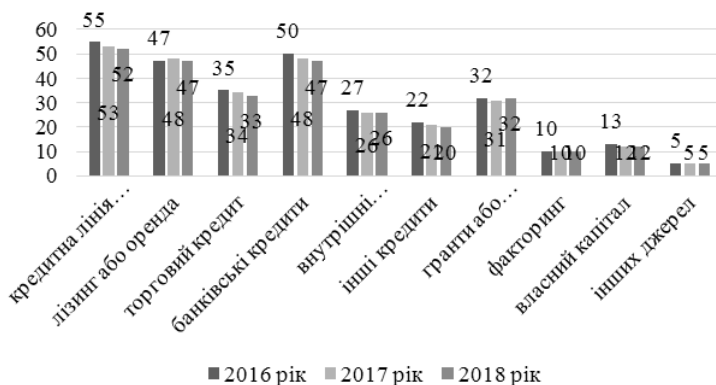


Рисунок 4.12 – Релевантність різних видів кредитних послуг у діяльності малих підприємств країн ЄС-28, % [474]

Ставка відсотка є важливою перешкодою у залученні кредитних ресурсів у діяльність малих підприємств. Як доцільно стверджує Пукало О. П., порівняльний аналіз ставки кредитування переконливо свідчить, що Україні необхідно робити кардинальні зміни у напрямку надання українському бізнесу якомога «дешевших» кредитів [286, с. 111]. При цьому статистичні дані за малими підприємствами зарубіжних країн показують, що майже половина малих підприємств (45 % в ЄС-28) не сприймають жодних обмежень у доступі до кредитування, а ті, хто сприймає такі обмеження, найчастіше називають високі процентні ставки фінансування основною причиною (13 %) [474]. Поряд з цим спостерігається позитивна динаміка до зменшення середньої процентної ставки, що стягується з малих підприємств (табл. 4.14).

У країнах із середнім рівнем доходів процентні ставки залишаються відносно високими, досягаючи двозначних цифр у Бразилії, Колумбії та Казахстані. Середнє значення відсотків для всіх країн-учасниць дослідження скоротилося з 5,4 % у 2012 році до 3,6 % у 2016 році, що свідчить про загальне зниження процентних ставок малих підприємств [457]. Виняток становлять лише малі підприємства Канади, Колумбії, Ізраїлю, Казахстану, Мексики та США. Така тенденція наводить на основний висновок, що у більшості досліджуваних країн доступ до фінансування стає менш проблематичним.

Таблиця 4.14 – Динаміка середніх відсоткових ставок кредитування малих підприємств зарубіжних країн

Країна	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Зміна (±)		Вектор змін (↓ – позитивний, ↑ – негативний)
				у 2016 році порівняно з 2015 роком	у 2017 році порівняно з 2016 роком	
1	2	3	4	5	6	7
Австралія	6,18	5,58	5,29	–0,6	–0,29	↓
Австрія	2,27	2,02	1,92	–0,25	–0,1	↓
Бельгія	2,09	1,83	1,73	–0,26	–0,1	↓
Бразилія	26	37,1	33,5	11,1	–3,6	↑↓
Канада	5,1	5,1	5,3	0	0,2	↑
Чилі	10,33	9,29	9,25	–1,04	–0,04	↓
Китай	7,51	5,23	4,77	–2,28	–0,46	↓
Колумбія	13,54	14,69	16,87	1,15	2,18	↑
Чеська Республіка	3,76	2,7	2,5	–1,06	–0,2	↓
Данія	3,44	3	2,74	–0,44	–0,26	↓
Естонія	3,36	3,04	2,96	–0,32	–0,08	↓
Фінляндія	2,94	2,96	2,76	0,02	–0,2	↑↓
Франція	2,08	1,78	1,5	–0,3	–0,28	↓
Грузія	10,7	12,7	9,9	2	–2,8	↑↓
Греція	5,8	5,38	5,32	–0,42	–0,06	↓
Угорщина	5,1	4,7	4,2	–0,4	–0,5	↓

Продовж. табл. 4.14

1	2	3	4	5	6	7
Ізраїль	4,22	3,16	3,23	-1,06	0,07	↑↓
Італія	4,4	3,84	3,2	-0,56	-0,64	↓
Казахстан	11,48	12,95	14,01	1,47	1,06	↑
Корея	4,41	3,74	3,58	-0,67	-0,16	↓
Латвія	4,7	4,5	4,4	-0,2	-0,1	↓
Люксембург	2,08	1,88	1,75	-0,2	-0,13	↓
Малайзія	7,12	7,53	7,22	0,41	-0,31	↑↓
Мексика	9,14	9,08	9,2	-0,06	0,12	↓↑
Нідерланди	4,1	4,4	3,7	0,3	-0,7	↑↓
Нова Зеландія	10,26	9,41	9,21	-0,85	-0,2	↓
Польща	3,52	3	2,86	-0,52	-0,14	↓
Португалія	5,97	4,6	3,83	-1,37	-0,77	↓
Сербія	7,25	6,12	5,01	-1,13	-1,11	↓
Словацька Республіка	3,8	3,4	3,1	-0,4	-0,3	↓
Іспанія	3,86	3,01	2,44	-0,85	-0,57	↓
Швеція	2,71	1,75	1,57	-0,96	-0,18	↓
Швейцарія	2,05	2,07	2,04	0,02	-0,03	↑↓
Об'єднане Королівство	3,43	3,33	3,22	-0,1	-0,11	↓
Сполучені Штати	3,03	2,95	3,02	-0,08	0,07	↓↑
Середнє значення	4,56	4,4	3,58	-0,16	-0,82	↓

Джерело: складено автором на основі даних [457].

Незважаючи на ці позитивні зрушення, структурні проблеми доступу до зовнішніх джерел фінансування зберігається, і є особливо актуальними для молодих фірм і стартапів, мікропідприємств. Досвід зарубіжних країн є тототжним із українською практикою завищення ставок відсотків для малих підприємств порівняно із великим бізнесом (рис. 4.13).

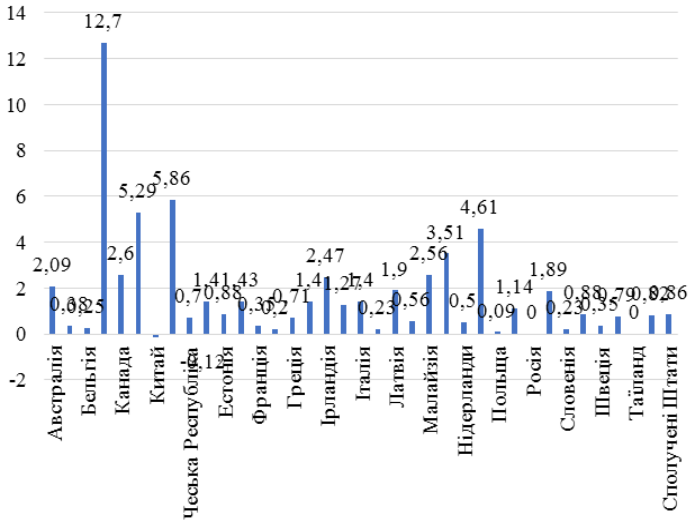


Рисунок 4.13 – Структурна різниця між ставкою кредитування для суб'єктів великого та малого підприємництва у 2017 році, п.п.

Джерело: складено автором на основі даних [457].

Загалом, розкид процентних ставок свідчить, що у 2017 році великим компаніям пропонували кредити за нижчими середніми відсотковими ставками ніж малим підприємствам (виняток становить лише кредитування у Китаї).

Ще однією важливою проблемою, яка стримує малі підприємства від отримання боргового фінансування є умова обов'язковості застави. При цьому ця проблема є актуальною не тільки в Україні. Так, відповідно до звіту в країнах ЄС-28 перешкодами для отримання кредиту, що пов'язана із процедурою оформлення застави є:

- вимірювання їхньої належної вартості;
- недостатня корпоративна звітність;
- питання переоформлення;
- отримання ефективної безпеки для активу;
- відсутність та неліквідність вторинних ринків;
- високі трансакційні витрати;
- недостатнє розуміння банку [474].

Справедливим є твердження, що зростаючий інтерес банків зарубіжних країн до сектора малого бізнесу, що базується на наявності та глибині кредитних історій, відкриває перспективи отримання високих доходів від кредитування малих підприємств. Поряд з цим, в Україні існують значні прогалини у формуванні кредитних реєстрів та нормативно-правовому забезпеченні процесу застави майна для кредитування (табл. 4.15).

Таблиця 4.15 – Порівняння показників індексу отримання кредиту в Україні та за кордоном у 2018 році

Показник	Україна	Європа та Центральна Азія	Країни з найкращою нормативною ефективністю	
			кількість країн	значення показника
Індекс міцності юридичних прав	8	7,2	5	12
Індекс глибини кредитної інформації	7	6,6	42	8
Покриття кредит- ного реєстру	0	25,3	4	100
Охоплення кредитного бюро	45,9	43,4	25	100

Джерело: складено автором на основі даних [421].

Тому досить доречною в цьому плані є пропозиція Панцир С., Когут А. щодо необхідності передбачити у законодавстві зобов'язання органів місцевого самоврядування опубліковувати

на своїх Веб-сайтах та на спеціалізованому порталі дані про всі об'єкти та ресурси малих підприємств, які можуть бути надані для посилення кредитоспроможності [226].

У цілому застосування запропонованого автором науково-методичного підходу до аналізу основних аспектів світового досвіду кредитування малого бізнесу з позицій визначення проблемних точок дозволив визначити такі особливості кредитного забезпечення малих підприємств зарубіжних країн:

- пріоритетність кредитних ліній та овердрафту серед інших видів кредитних послуг;
- перевага довгострокових кредитів над короткостроковими, що пов'язано із більш низькими ставками;
- позитивні тенденції до зниження середніх процентних ставок за кредити;
- завищення ставок відсотків за кредитами для малих підприємств порівняно із великим бізнесом;
- існування проблем у процедурах отримання боргового фінансування під заставу;
- нормативна урегульованість отримання кредиту суб'єктами малого підприємництва.

Загалом світові тенденції кредитування малого бізнесу характеризуються не тільки сприятливістю банківських установ до фінансування малих підприємств, а й значною підтримкою цього процесу з боку держави. Тому першочерговим завданням для України є адаптація досвіду державної підтримки банківського кредитування сфери малого бізнесу. На основі дослідження усіх переваг та недоліків залучення кредитних ресурсів нами запропоновано алгоритм залучення кредитних ресурсів в рамках забезпечення розвитку малих підприємств (рис. 4.14).

На першому етапі необхідно визначити, чи доцільно залучати в свою діяльність позикові кошти. Серед існуючих методів, що визначають доцільність залучення коштів та оптимальність структури фінансових ресурсів підприємства (фінансовий левирідж, середньозважена структура капіталу, метод «ризик-дохідність»), ефект фінансового важеля, на нашу думку, є найбільш інформативним при вирішенні питання залучення кредитних коштів.

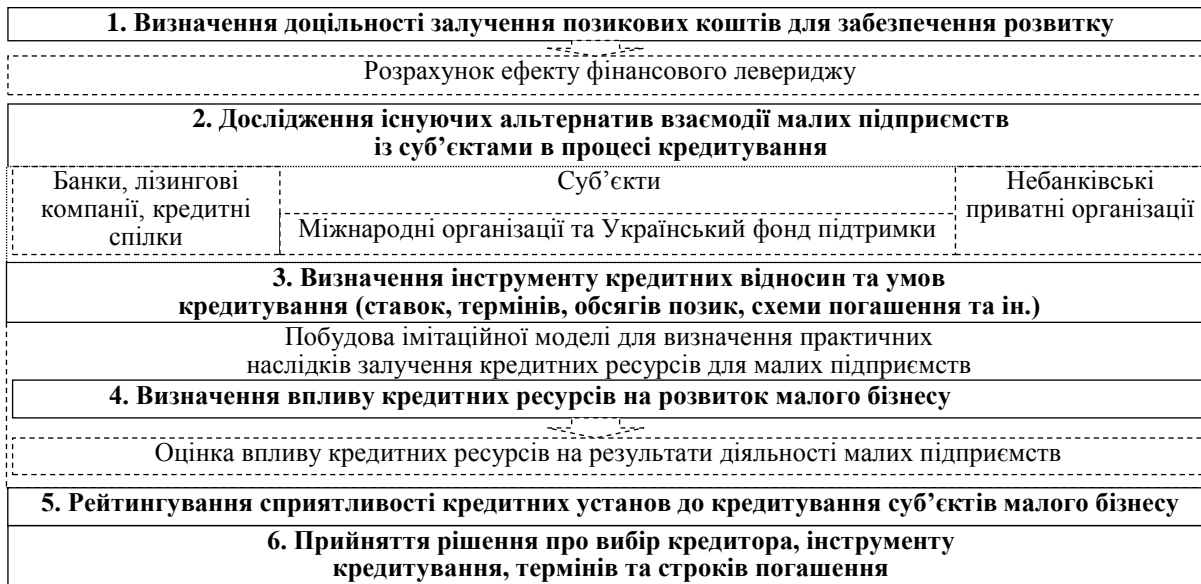


Рисунок 4.14 – Алгоритм залучення кредитних ресурсів для забезпечення розвитку малих підприємств

Джерело: складено автором.

Вибір розрахунку фінансового левєриджу для визначення доцільності залучення позикових коштів обумовлюється тим, що за умов високих ставок відсотків і, як наслідок, великого боргового навантаження через взяття кредиту малих підприємств може потрапити в боргову залежність від кредитора, що негативно впливатиме на його розвиток.

Так, фінансовий левєридж визначає вплив залучення позикового капіталу на рівень рентабельності власних вкладень підприємства. Цей вплив виявляється у тому, що за умов перевищення рентабельності капіталу підприємства над рівнем процентної ставки за позиковими коштами рентабельність власного капіталу при використанні кредиту є вищою, ніж при опорі тільки на самофінансування [30]. Слід зазначити, що ефект фінансового левєриджу може бути величиною як позитивною, так і від'ємною. Позитивний ефект фінансового левєриджу виникає у тих випадках, коли позиковий капітал, який отримано під фіксований відсоток, використовується підприємством у процесі діяльності таким чином, що приносить більш високий прибуток, ніж фінансові витрати, тобто доходність сукупного капіталу вища за середньозважену ціну позикових ресурсів. Так, фінансовий левєридж може бути ефективним у період підйомів і принести збитки у період спадів [243].

Крім того, цей ефект виникає завдяки використанню не лише платного кредиту, але і умовно безоплатних позикових ресурсів (кредиторської заборгованості). І чим вищою є частка останніх у загальній сумі позикових коштів, тим вищим є значення ефекту фінансового левєриджу [395].

Розрахунок ефекту фінансового левєриджу можна проводити двома способами:

1) в умовах стабільності цін

$$E\Phi L = (P_{\text{СК}} - \Pi_{\text{ПК}})(1 - K_{\text{оп}}) \frac{\Pi K}{BK}, \quad (4.1)$$

де $E\Phi L$ – ефект фінансового левєриджу;

$P_{\text{СК}}$ – рентабельність сукупного капіталу, %;

$\Pi_{\text{пк}}$ – середньозважена ціна позикового капіталу (витрати, пов’язані з позиковим капіталом/середній розмір позикового капіталу) %;

$K_{\text{оп}}$ – коефіцієнт оподаткування;

ΠK – середній розмір позикового капіталу, тис грн;

BK – середній розмір позикового капіталу, тис грн.

2) в умовах інфляції

$$E\Phi L = \left(P_{\text{ск}} - \frac{\Pi_{\text{пк}}}{1 + I_{\text{інф}}} \right) (1 - K_{\text{оп}}) \frac{\Pi K}{BK} + \frac{I_{\text{інф}} \Pi K}{BK (1 + I_{\text{інф}})} 100, \quad (4.2)$$

У наведених формулах розрахунку ефекту фінансового левеліриджу виділяють три складові:

- диференціал фінансового левеліриджу ($P_{\text{ск}} - \Pi_{\text{пк}}$), який характеризує різницю між рентабельністю сукупних активів та середньою ціною позикового капіталу;

- податковий коректор фінансового левеліриджу ($1 - K_{\text{оп}}$) – це рівень прибутку, який залишається у підприємства після сплати податків та свідчить про залежність ефекту фінансового левеліриджу від рівню оподаткування прибутку;

- плече фінансового важеля – характеризує силу впливу фінансового важеля ($\Pi K / BK$). Цей показник свідчить про фінансову стійкість підприємства та показує, яка величина позикового капіталу припадає на 1 грн власного капіталу [30; 243; 247; 395].

Враховуючи те, що ефект фінансового важеля залежить від багатьох факторів, зокрема і від галузевого, нами проведені розрахунки у розрізі видів економічної діяльності.

Розрахунки, проведені у табл. 4.16 свідчать, що в цілому у більшості малих підприємств залучення кредитних ресурсів має позитивний ефект на кінцевий результат діяльності. Так, з 15 галузей економічної діяльності лише у малих підприємств 6 галузей спостерігається від’ємне сальдо ефекту фінансового важеля в умовах інфляції: промисловість; транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність; тимчасове розміщування й організація харчування; фінансова та страхова діяльність; операції з нерухомим майном; професійна наукова та технічна діяльність.

Продовж. табл. 4.16

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	1,13	1,60	704,95	-71,17	-9,41	-7,10	140,28	146,05
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	2,49	2,05	1,32	0,95	1,01	1,39	2,17	2,01
Рентабельність власного капіталу, %	15,65	8,90	-2 317,98	164,05	22,31	24,26	-56,23	-168,77
Рентабельність сукупного капіталу, %	7,35	3,42	-3,28	-2,34	-2,65	-3,98	-0,40	-1,15
Індекс інфляції	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4
– в умовах стабільності цін	5,45	2,16	-2 538,19	211,90	30,15	36,52	802,06	-258,43
– в умовах інфляції	9,71	7,80	-420,15	4,65	2,64	14,04	784,55	187,60

Примітка. МП – малі підприємства, МкП – з них мікропідприємства.

Продовження таблиці у дод. А.

На другому етапі запропонованого алгоритму, якщо ефект фінансового левериджу виявив позитивний вплив залучення позикових коштів на розвиток малих підприємств, необхідним є визначення кредитора серед існуючих альтернативних варіантів. Цей етап передбачає порівняння взаємодії малих підприємств з різними типами кредиторів за критеріями вигоди з відносин, їх ефективності та витрат. Як справедливо відзначає Біломістний О. М., можна виділити 3 типи взаємодії малих підприємств в процесі кредитування:

1) малі підприємства – банк, лізингова компанія, кредитна спілка;

2) малі підприємства – міжнародні організації – Український фонд підтримки;

3) малі підприємства – банк (як посередник) – суб'єкти [19, с. 42].

Перший тип відносин є найбільш розповсюдженим варіантом взяття кредиту. Серед джерел фінансових ресурсів малих підприємств банківські кредити за статистикою займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників [226].

Дослідження сучасних тенденцій у взаємодії «малі підприємства – банк» в Україні показали, що станом на 31.12.2017 р. у Державному реєстрі банків було зареєстровано 88 банків, 17 з них – з іноземним капіталом [117]. Так, тільки за 2017 рік суб'єктам підприємництва було надано кредитів у розмірі 832 552 млн грн [117] (рис. 4.15).

Аналіз відносин в системі «малі підприємства – банк» країн Європейського Союзу показав, що така взаємодія передбачає залучення третьої сторони – державної організації, що представляє державу та працює у ролі «щита» для захисту прав кредиторів та позичальників. Так, загальна модель кредитування малого бізнесу в Німеччині представлена схемою взаємодії «малі підприємства – бізнес-банк – Державний кредитний інститут», у Франції: «малі підприємства – Комерційний банк – Товариство взаємних гарантій – Державна акціонерна компанія по страхуванню кредитних ризиків малих та середніх підприємств (СОФАРІС)», у Чехії: «малі підприємства – Банк – Чесько-Моравський банк гарантій та розвитку» і т. д. [19; 98; 415].

Основними функціями цих організацій є: надання гарантій та поручительства кредиторам за малі підприємства, що мають недостатні власні можливості із забезпечення кредиту; вирішення спірних питань у кредитних стосунках малих підприємств і банків; участь у змішаному кредитуванні (надання кредиту за рахунок як приватних, так і державних коштів); консультаційні послуги та ін.

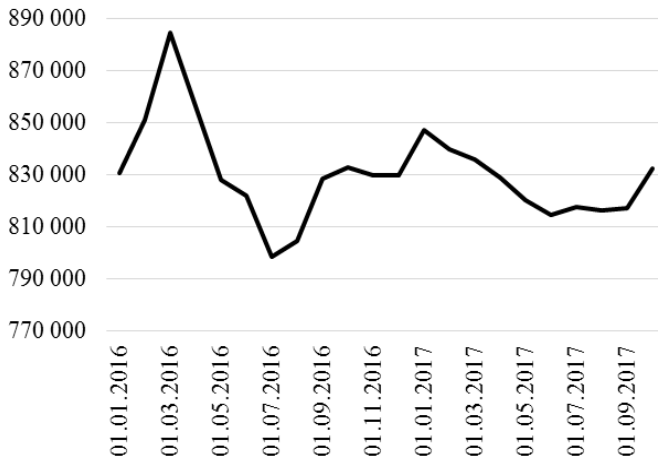


Рисунок 4.15 – Обсяги кредитів, наданих суб'єктам підприємництва у 2016–2017 роках

Джерело: складено автором на основі даних [117].

Наразі в Україні не існує аналога таким європейським організаціям, частково певні функції виконує Національний банк, проте основною перевагою таких установ є зосередження ваги саме на суб'єктах малого бізнесу, в той час як основною функцією НБУ є стабілізації грошової одиниці країни та підтримання банківської системи. Погоджуємося з думкою Боброва Є. А., що сприяння розвитку малого підприємництва можливе шляхом поєднання, узгодження та комбінування різних форм, методів та засобів кредитної підтримки, що використовуються у європейських країнах з розвинутою банківською системою [22].

Альтернативою кредитним відносинам з банком є взяття кредиту у кредитній спілці. Кредитні спілки в Україні за правовим статусом та нормативним забезпеченням засад створення і функціонування наразі є неприбутковими організаціями [268]. При цьому погоджуємося з думкою Боброва О. Є., Кугій А. А., що кредитні спілки та лізингові компанії поки що не набули широкого розповсюдження в Україні [22]. По-перше, наявний акт недовіри до таких організацій у зв'язку з «плинністю», нестабільністю їх діяльності. По-друге, перевагою взаємодії з банківськими установами є можливість використання комплексу банківських послуг, що включають в себе як кредит, так і лізинг та інші кредитні продукти. Крім того, як влучно зазначає Біломістний О. М., кредитні спілки зазнали істотного негативного впливу внаслідок дії проявів фінансової кризи [19, с. 68], що вплинуло на обсяги ресурсної бази їх членів – малих підприємств [19, с. 69]. Так, враховуючи низьку платоспроможність своїх членів-позичальників, кредитні спілки значно ускладнили умови надання кредитів, що у підсумку спричинило зменшення їх привабливості.

Особливістю кредитних спілок є те, що вони надають послуги лише своїм членам, які є одночасно і засновниками, і клієнтами, що забезпечує надання дешевших послуг, порівняно з іншими фінансовими посередниками. Проте саме ця особливість вплинула на ефективність діяльності кредитних спілок України у період фінансової кризи: наявність обмежених фінансових ресурсів засновників спричинили масове їх закриття починаючи з 2008 року (рис. 4.16). Так, кількість діючих кредитних спілок за досліджуваний період скоротилася вдвічі. Крім того, погіршення умов діяльності суб'єктів підприємництва сфери сільськогосподарства та сфери торгівлі в період фінансової кризи, що є основними суб'єктами кредитування в кредитних спілках, також вплинуло на скорочення кількості зареєстрованих кредитних спілок.

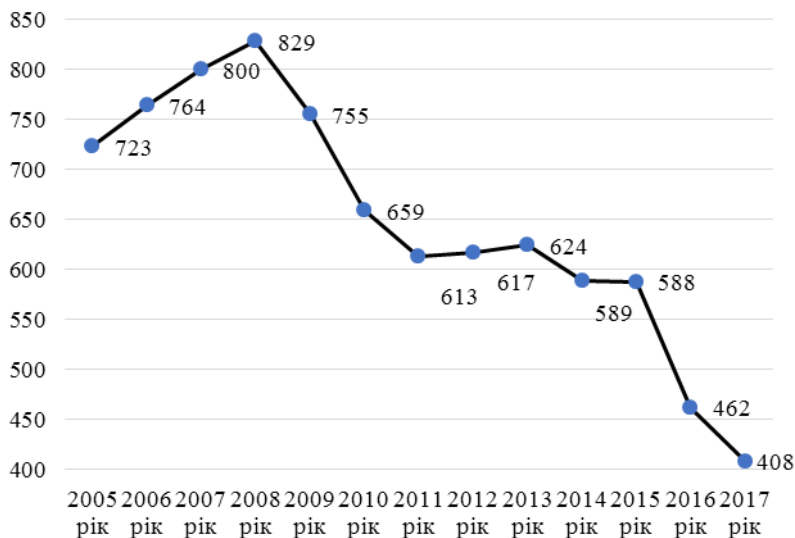


Рисунок 4.16 – Кількість зареєстрованих кредитних спілок України за 2005–2017 роки

Джерело: складено на основі даних [203].

Незважаючи на деякі спроби Нацкомфінпослуг мінімізувати негативний вплив наслідків фінансової кризи на діяльність кредитних спілок (корегування фінансової політики дотримання нормативів ліквідності, зобов'язання за договорами про залучення внесків членів кредитної спілки на депозитні рахунки лише в разі закінчення строків дії таких договорів тощо [53; 153]), все ж даний сектор ринку фінансових послуг не отримав достатньої державної підтримки (рефінансування, субсидювання, державні гарантії) та змушений був власними зусиллями долати кризові наслідки у діяльності.

Поряд з цим, досвід Європейських країн свідчить про значну фінансову підтримку кредитних спілок як з боку урядів країн, так і міжнародними організаціями. Так, аналіз зарубіжного досвіду діяльності кредитних спілок показує, що для залучення значного за обсягом капіталу спілки повинні об'єднуватися у

потужні фінансово-кредитні установи, найбільшою з яких наразі є Всесвітня Рада кредитних спілок (далі WFCU (Worldwide Foundation for Credit Unions)). Протягом усього терміну існування WFCU реалізувала більше 300 проектів у 89 країнах світу та налічує 235 млн членів (рис. 4.17).

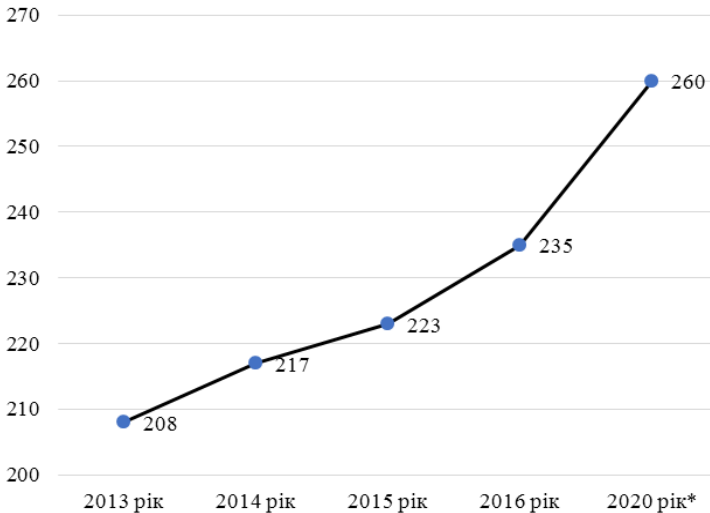


Рисунок 4.17 – Кількість членів Всесвітньої Ради кредитних спілок, млн суб'єктів

Джерело: складено на основі даних [485].

На відміну від України, діяльність кредитних спілок в країнах Європейського Союзу не обмежена двома послугами: надання кредиту та взяття коштів на депозит. Європейські кредитні спілки виконують цілий ряд фінансових послуг, що пов'язані з розміщенням цінних паперів на фондовому ринку, іпотечними операціями, емісією кредитних карток, довірчим управлінням майном, операціями з перерахування зарплати працівникам підприємств через кредитні спілки [202; 362]. Ці послуги дають можливість кредитним спілкам отримати додаткові кошти для продовження своєї діяльності, та, на нашу думку, мають бути

реалізовані в практиці діяльності кредитних спілок в Україні. Несучасність та недовіра до кредитних спілок поряд із обмеженим доступом кредитних ресурсів для юридичних осіб роблять вказаний вид небанківського кредитування непривабливим для малих підприємств. Проте реалізація програми WFCU може підвищити його популярність у сфері малого бізнесу. Так, починаючи з 2016 року WFCU почала реалізацію чотирирічної програми зміцнення сектору кредитних спілок України, що передбачає підвищення прозорості правового регуляторного поля діяльності, створення двох національних кредитних спілок, впровадження нових продуктів сільськогосподарського фінансування [485]. Реалізація цієї програми відкрис шлях для кредитування малих підприємств, оскільки передбачає створення нового проекту закону «Про кредитні спілки», що дозволить надання позик не тільки фізичним, а й юридичним особам.

Проте відповідно українського законодавства кредитні спілки не єдині небанківські організації, що можуть виконувати функцію кредитора. На рівні із кредитними спілками Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» виділяють інші фінансові установи (ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи [283]), що мають право надання фінансових послуг, в тому числі і кредитних.

Зокрема перспективним, але поки що малоосвоєним суб'єктом фінансування малого підприємництва, є лізингові компанії. Як кредит, так і лізинг є способами отримання суб'єктом господарювання майна для використання у власній діяльності, якщо власних коштів на придбання цього майна не вистачає.

Погоджуємося з думкою Боброва Є. А., що розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на те, що національна економіка характеризується високим ступенем зносу основних засобів та ускладненим доступом до джерел фінансування малих та середніх підприємств [22]. Особливо це стосу-

ється сфери малого бізнесу, що характеризується обмеженістю фінансових ресурсів та високим рівнем зносу основних засобів. Проте використання послуг лізингових компаній ще не набуло значного поширення на території України, через що не може в необхідному обсязі забезпечити малі підприємства [28, с. 39].

Як показує світова практика, лізинг – це ефективний інструмент фінансування суб'єктів підприємництва, окрім того, він являє собою перспективну форму взаємодії банківського і реального секторів економіки. Так, у країнах розвинутої ринкової економіки частка інвестування в основний капітал, яка припадає на лізинг становить 30 % [155], в той час як в Україні цей показник в останні роки не перевищує 4 % [109]. Така статистика пояснюється низкою чинників ефективності використання лізингу для формування фінансового забезпечення вартість контрактів фінансового лізингу; обмеженість фінансових активів; складність отримання кредиту; висока конкуренція на ринку лізингу; високий відсоток кредиту; недосконалість нормативно-правового регулювання лізингової діяльності.

З метою подолання вищезазначених проблем розвитку лізингу в Україні у серпні 2016 року оприлюднено розроблений Нацкомфінпослуг проект законодавчих вимог щодо комплексного вдосконалення механізмів здійснення операцій фінансового лізингу, створення необхідних умов для залучення через механізм лізингу інвестицій в оновлення основних фондів підприємств української економіки [285]. Ці заходи позитивно впливають на ринок лізингових послуг, про що свідчить статистика: кількість договорів фінансового лізингу, укладених у 2016 році, становила 9 тис., що виявилось на 120 % більше ніж у 2015 році, а обсяг укладених договорів – 9,67 млрд грн, що на 55 % більше ніж у попередньому році [165].

Щодо другого типу взаємодії малих підприємств у процесі кредитування, слід погодитися, що основну роль відіграють країни та організації Європейського Союзу (Європейський банк реконструкції і розвитку, Світовий банк, Німецький банк реконструкції тощо) [152].

Стосовно останнього типу взаємодії: малі підприємства – небанківські приватні установи слід погодитися з думкою, що наразі малі підприємства широко використовують таке джерело кредитування, як приватні запозичення [77]. Проте поряд з такими позитивними рисами як невисокі витрати на оформлення зобов'язань та низький рівень трансакційних витрат, цей вид фінансового забезпечення має ряд суттєвих недоліків, що змушує позичальника перед взяттям зобов'язань детально проаналізувати систему «ризик-вигода». Так, основними недоліками є велика вартість кредиту, відсутність правової основи угоди, застосування незаконних дій до неплатоспроможних позичальників, короткочасність угоди.

Вибір альтернативи взаємовідносин серед різної варіації є ключовою умовою для переходу до наступного етапу алгоритму – визначення інструменту кредитних відносин та умов кредитування. Залежно від того, який формат взаємовідносин був обраний малими підприємствами можливим є використання відповідного інструменту серед існуючих:

- кредит – це грошові кошти або майно, що надаються однією стороною (кредитором) іншій стороні (позичальнику) в розмірі та на умовах, передбачених договором [249, с. 186]; форма позиченої вартості, в якій вона рухається між кредитором і позичальником [43, с. 69]; форма передачі у тимчасове користування коштів у грошовій і грошово-натуральній формі на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру, що надається однією юридичною або фізичною особою – кредитором іншій особі – позичальнику [94, с. 258];

- кредитна лінія полягає у наданні комерційним банком підприємству позики в межах визначеного й узгодженого ліміту кредитування на конкретний період часу для покриття потреб у короткострокових зобов'язаннях [64]; це сума коштів, яка надається банком клієнту траншами на умовах повернення, строковості, платності, цільового характеру використання для задоволення поточних потреб у межах встановленого ліміту (максимальна сума, яку можна взяти у кредит) та протягом періоду

часу, визначеного кредитним договором [124, с. 194]; передбачає можливість надання кредитів клієнту протягом певного часу в межах заздалегідь узгодженого ліміту [39, с. 76]. Кредитна лінія відрізняється від класичного кредиту тим, що видача кредитних коштів відбувається не відразу всією сумою, а певними частинами (траншами) в рамках встановленого ліміту відповідно виникнення у позичальника потреби в кредитних ресурсах [124, с. 195];

— овердрафт — форма короткострокового кредиту в межах встановленого банком ліміту, що дозволяє клієнтові оплачувати платіжні доручення у розмірах, що перевищують залишок на поточному рахунку [124, с. 197]; надається клієнту в межах встановленого ліміту шляхом оплати його платіжних документів з поточного рахунку за відсутності на ньому залишку [216]; це короткостроковий вид фінансування, що дозволяє задовольнити потреби компанії в обігових коштах [215]. Кредит за овердрафтом використовується для усунення платіжних розривів, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності, тобто тільки на короткий період часу [124, с. 195]

— інвестиційне кредитування — комплекс заходів щодо спрямування кредитних ресурсів на розширене відтворення капіталу відповідно до принципів банківського кредитування [60, с. 8]; надання кредитних ресурсів кредитором позичальнику на умовах строковості, платності, поверненості, забезпеченості та цільового використання, визначеного кредитною угодою та обґрунтованого інвестиційним проектом, які спрямовуються на придбання, реконструкцію, розширення або оновлення основних фондів позичальника [129]; це кредитування прямих інвестиційних заходів або реальних інвестицій (вкладень в основний капітал і на приріст матеріально-виробничих запасів) [171];

— факторинг, що передбачає купівлю банком у позичальника права на отримання боргу з покупця за поставлені йому товарно-матеріальні цінності [39, с. 76]; це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися

фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [385, с. 243]; комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта [49, с. 204].

– лізинг – це особлива форма фінансування реальних інвестиційних проєктів [129]; інвестування тимчасово вільних чи залучених фінансових коштів, при якому лізингодавець зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у визначеного продавця і надати це майно лізингоодержувачу за плату в тимчасове користування з правом подальшого викупу [26, с. 22].

Особливості використання кожного кредитного інструменту зазначений у табл. 4.17.

Вибір інструменту кредитного забезпечення розвитку малих підприємств має вагоме значення у алгоритмі залучення кредитних ресурсів і передбачає ґрунтовне дослідження умов та особливостей застосування того чи іншого інструменту та відбір найбільш сприятливих пропозицій банків із позицій «ризик-вигода». Здійснюючи вибір інструменту акумуляції коштів під бізнесовий проєкт доцільно проаналізувати всі притаманні їм переваги та недоліки, визначити особливості та умови залучення, провести співставлення із стратегічною метою розвитку малого підприємства. Слід зазначити, що деякі інструменти кредитування є більш популярними в окремих цільових аудиторіях діяльності (наприклад мікрокредитування є найбільш розповсюдженим у сфері роздрібної торгівлі). Окрім того, користування кредитними послугами в процесі функціонування малого підприємства досить часто вимагає від нього наявності застави або відповідальної особи, що гарантує покриття збитків у разі неплатоспроможності позичальника. Швидкоприйняте, необґрунтоване рішення щодо взяття кредиту може спричинити додаткові витрати та настання ризику втрати вигоди від використання кредитних ресурсів.

Таблиця 4.17 – Характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку малих підприємств

Кредитний інструмент	Максимальна сума	Призначення	Особливості	Цільова аудиторія
Кредити, в т. ч. мікро	До 30 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Необхідно завдаток	Сфера торгівлі та послуг
Малі кредити	До 100 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Індивідуальний підхід	Всі сфери бізнесу
Кредитна лінія	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі – безготівкова	Юридичні особи
Кредитна карта	Індивідуальний підхід залежно від доходів. До 2 тис. дол.	Дрібні закупівлі, витрати на відрядження тощо	Відсутня застава; гнучкість і зручність використання	Всі сфери бізнесу
Овердрафт	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі – безготівкова	Юридичні особи
Інвестиційний кредит	До 250 тис. доларів	Модернізація діяльності; інвестування у відкриття бізнесу	Індивідуальний підхід	Сфера виробництва, торгівлі та послуг

Продовж. табл. 4.17

Кредитний інструмент	Максимальна сума	Призначення	Особливості	Цільова аудиторія
Факторинг	Індивідуальний підхід	Викуп платіжних вимог до покупців на умовах негайної оплати 80–90 %	Є вигідним для малих підприємств, діяльність яких здійснюється з використанням відстрочення платежу	Всі сфери бізнесу
Лізинг	Індивідуальний підхід	Оновлення основних активів підприємства	Наявність ризику у лізингодавця збільшує вартість послуги	Сфера виробництва

Джерело: складено автором на основі даних [39; 64; 124].

Зокрема, аналізуючи існуючі пропозиції кредитів на поповнення оборотних коштів серед провідних банків України, слід відмітити різницю між кредитною ставкою, яка офіційно зазначається у кредитному договорі та реальною кредитною ставкою, яка враховує приховані комісії та інші витрати банку по обслуговуванню кредиту (рис. 4.18). Так, серед досліджуваних банків лише один банк має однакову номінальну та реальну ставку, в той час як по всім іншим існує варіація 0,2–2,2 %.

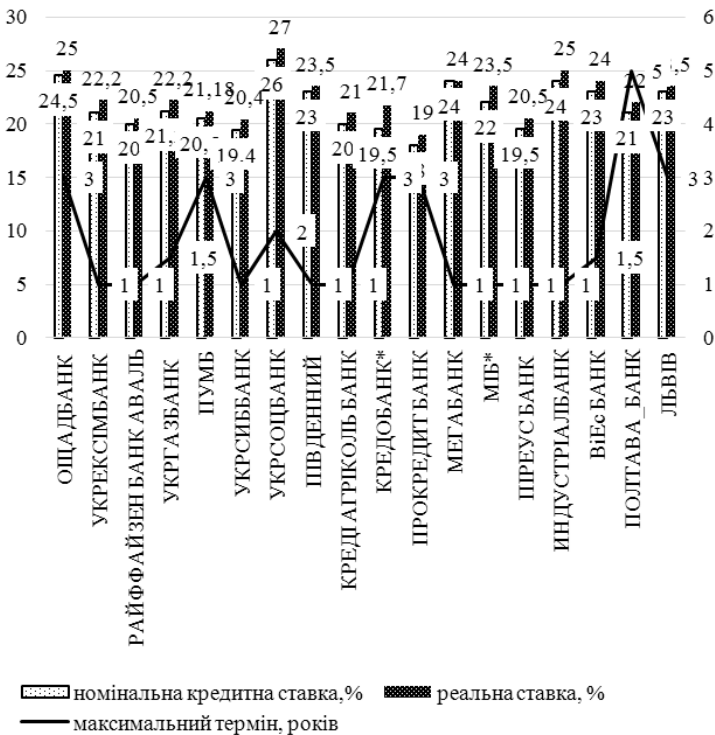


Рисунок 4.18 – Візуалізація умов надання кредиту малих підприємств на поповнення оборотних коштів банками України

Джерело: складено автором на основі даних [293; 294].

Слід враховувати, що кредитування в порядку одноразової видачі коштів відрізняється простотою в наданні та послідовністю в організації процесу кредитування, але нарахування процентів відбувається відразу після перерахування коштів позичальнику на всю суму отриманого кредиту [124, с. 194].

Стосовно інвестиційного кредиту, який також є популярною банківською послугою серед малих підприємств, варіативність різниць між номінальною і реальною ставкою є більшою, і становить 0,2–5 % (рис. 4.19). При цьому максимальний строк надання такого кредиту також є більшим, аніж кредиту на поповнення оборотного капіталу і становить 7 років.

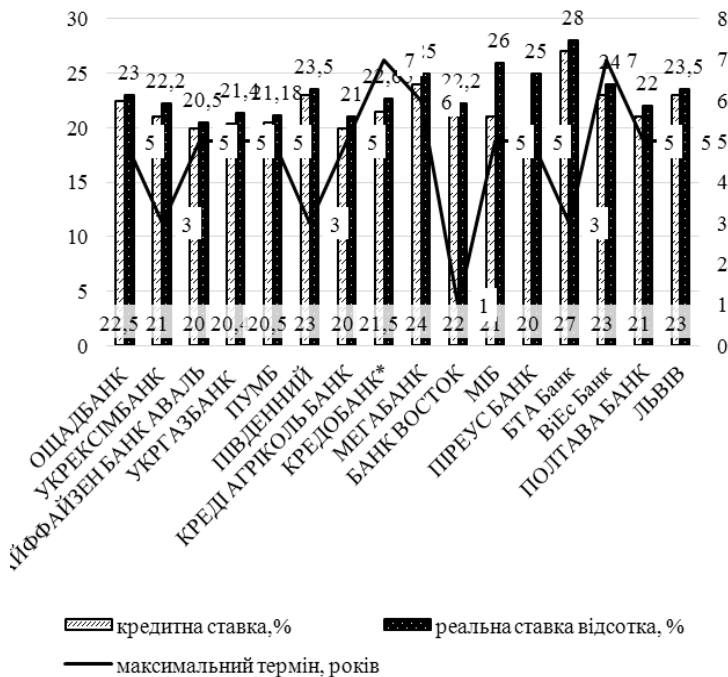


Рисунок 4.19 – Візуалізація умов надання малим підприємствам інвестиційного кредиту банками України

Джерело: складено автором на основі даних [293; 294].

Як і за умовами інвестиційного кредиту, так і за умовами овердрафту усі банки мають різницю між номінальною та реальною ставкою відсотка, при цьому максимальна різниця досягає 7 п.п (рис. 4.20). Проте, як справедливо стверджує Калініченко Л. Л., овердрафтне кредитування відзначається швидкою процедурою одержання кредиту, може надаватися без наявності забезпечення, не має цільового характеру, дозволяє здійснювати платежі з поточного рахунку, водночас процентна ставка за овердрафтом вище, ніж за іншими кредитами, також мінусом є необхідність в обов'язковому порядку у визначений і досить короткий термін погашати заборгованість по кредиту [124, с. 194].

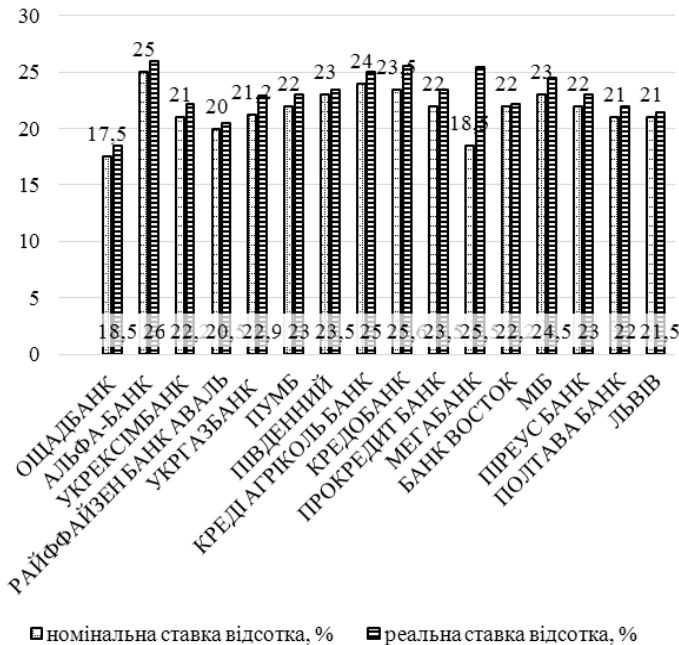


Рисунок 4.20 – Візуалізація умов надання малим підприємствам овердрафту банками України

Джерело: складено автором на основі даних [293; 294].

У цілому аналіз практичних засад реалізації окремих кредитних інструментів дозволив акцентувати увагу на важливій проблемі невідповідності номінальних та реальних ставок кредитних продуктів за рахунок існування додаткових комісій та прихованих платежів. Враховуючи те, що підприємці-початківці на етапі започаткування власного бізнесу не завжди мають практичний досвід кредитування та достатній рівень економічної грамотності, така необізнаність може спричинити негативні наслідки залучення кредитних ресурсів у діяльність, підвищуючи можливість банкрутства малих підприємств, спричинену кризою неплатежів. Тому здійснюючи вибір кредитного інструменту, що відповідає вимогам та потребам суб'єкта малого підприємництва на конкретному етапі життєвого циклу, необхідно провести ґрунтовний аналіз усіх переваг та недоліків обраного інструменту кредитування.

Поряд із цим існує ряд інших проблем, які знижують ефективність використання кредитних інструментів та мінімізують роль кредитного забезпечення у розвитку малих підприємств. Серед основних перешкод, що стримують розвиток малих підприємств науковцями-сучасниками [64; 70; 124; 129; 151; 385] такі наступні:

- висока ризиковість надання кредитів малому підприємству;
- низькій рівень економічної грамотності та відсутність консультантів, що можуть надати ґрунтовні рекомендації з ефективного використання кредитних інструментів;
- відсутність відкритих баз фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва;
- недосконалість законодавчої бази регулювання кредитних відносин, що не стимулює банки до фінансування сфери малого бізнесу (необхідно запровадити механізми звільнення від оподаткування тих коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємству та інші мотиваційні механізми підвищення зацікавленості банків у взаємодії з малих підприємств);
- брак знань у банківських установ стосовно роботи з підприємствами сектору малого підприємництва;

- неналежне забезпечення кредитної операції малих підприємств, що суттєво підвищує ризик втрат банку від неповернення кредиту;
- невеликий обсяг пропонованої позики;
- недостатня практика надання поруки або гарантії з боку держави в тому числі і замість частки заставного майна та ін;
- короткостроковий термін надання банківського кредиту суб'єктам сфери малого бізнесу;
- складна процедура оформлення документів для отримання кредиту;
- конфлікт інтересів банківських установ та малих підприємств та ін.

Вважаємо, що ключовим аспектом стримування розвитку малих підприємств є небажання банків співпрацювати з суб'єктами малого бізнесу в умовах підвищення ризиковості їх діяльності під впливом кризових явищ в економіці країни. Тому важливим є вибір суб'єкта кредитних відносин з погляду забезпечення розвитку малого бізнесу, так і з погляду стабільності кредитної установи в умовах хиткості банківської системи України сьогодення. Існування великої кількості альтернативних кредитних інструментів забезпечення розвитку малого підприємництва та важливість ефективного відбору як кредитної послуги, так і кредитної установи для залучення коштів у діяльність малих підприємств зумовлює необхідність подальшого удосконалення алгоритму кредитування малого бізнесу. Тому важливим є вибір суб'єкта кредитних відносин як з погляду забезпечення розвитку малих підприємств, так і з погляду стабільності кредитної установи в умовах хибкості банківської системи України сьогодення.

У процесі забезпечення розвитку малих підприємств виникає проблема оцінювання якості перспективних управлінських рішень, а також прогнозування комплексних наслідків реалізації обраних стратегій. Вибір стратегії кредитного забезпечення розвитку малих підприємств має базуватися на глибокому дослідженні усіх переваг та недоліків залучення кредитних ресурсів та враховувати специфічні особливості кредитних відносин ма-

лих підприємств в Україні. Незважаючи на важливість розвитку сектора малого бізнесу, емпіричні або теоретичні дослідження, присвячені безпосередньо оцінці впливу кредитних ресурсів на розвиток малого бізнесу практично відсутні.

Тому останній блок алгоритму залучення кредитних ресурсів у діяльність малих підприємств має враховувати практичні наслідки, які можна визначити у результаті побудови імітаційної моделі, що передбачає проходження 2-х фаз: визначення впливу кредитних ресурсів на розвиток малого бізнесу та оцінку сприятливості банківських установ до кредитного забезпечення малих підприємств (рис. 4.21).

Етап визначення впливу кредитних ресурсів на розвиток малого бізнесу передбачає розрахунок економічного ефекту від залучення кредитних ресурсів та оцінку результативності та ефективності їх використання. Науковцями використовуються різні методи для оцінки розвитку малого бізнесу та розрахунку впливу факторів на цей процес. Так, Іванова Т. Ю. оцінює розвиток малого бізнесу через коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, ділової активності, ефективності витрат та капіталу [100, с. 257–258].

Самуляк В. Ю. та Фещур Р. В. ототожнюють оцінку розвитку підприємств із оцінкою конкурентоспроможності та пропонують такі індикатори розвитку: конкурентоспроможність продукції; фінансовий стан підприємства; ефективність збуту і просування товарів; ефективність виробництва; конкурентний потенціал; екологічність виробництва; соціальна ефективність; імідж підприємства [299, с. 630]. Рудь Н. та Дмитрук Ю. Е. пропонують оцінювати функціонування МП на основі застосування степеневих функцій, виділяючи такі ключові індикатори розвитку як: обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), операційні витрати з реалізованої продукції; кількість найманих працівників [296, с. 146]. Серед інших чинників впливу Газудою Л. М. та Волощуком Н. Ю. виділено обсяги імпорту та експорту, капітальні інвестиції та валовий регіональний продукт [47, с. 281]. На думку Яворської Т. І., ефективним інструментом аналізу впливу чинників на розвиток малого бізнесу та формування його прибутку є когнітивне моделювання [392, с. 151].

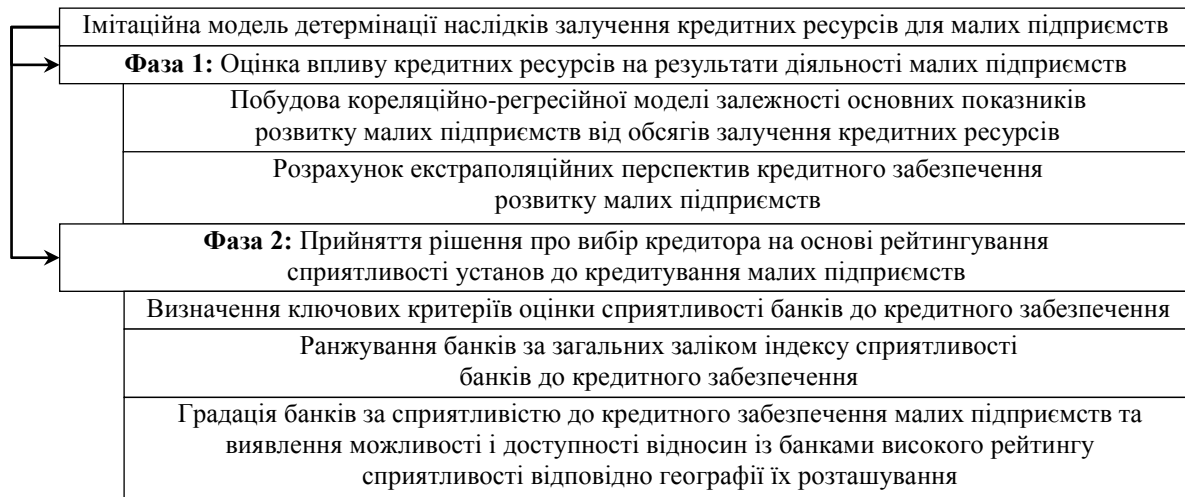


Рисунок 4.21 – Двофазна імітаційна модель детермінації практичних наслідків залучення кредитних ресурсів для малих підприємств

Джерело: складено автором.

Поряд з цим мусимо не погодитися із результатом такого моделювання, що підтвердило існування визначення слабого та пасивного впливу фінансово-кредитного забезпечення на формування прибутку.

Справедливим є твердження Біломістного О. М., що взаємний аналіз динаміки розвитку вітчизняного малого бізнесу та динаміки обсягів наданих кредитів в економіку з різних джерел дозволить розкрити сутність впливів наданих кредитів на стан функціонування малого бізнесу [18]. Справедливим є твердження Микитюка П. П. та Фецовича Т. Р., що важливим інструментом процесу управління і пов'язаний із підтримкою рішень подальшого розвитку підприємств є кореляційно-регресійний аналіз [183]. Тому оцінку впливу кредитного забезпечення на розвиток малого бізнесу доцільно проводити інструментами кореляційно-регресійного аналізу на основі побудови багатофакторної множинної регресійної моделі [18]. Проте поряд із оцінкою впливу кредитного забезпечення на обсяги реалізації продукції МБ як основного критерію розвитку малих підприємств на думку Біломістного О. М., вважаємо за доцільне взяти за основу показники не тільки чистого доходу, а й кінцевого фінансового результату (враховуючи наявність великої проблеми збитковості діяльності малих підприємств), а також врахувати не абсолютні, а відносні критерії, що дозволить вирівняти різні за розмірами суб'єкти малого підприємництва. Так, справедливим є твердження, що використання індексних величин при моделюванні розвитку малого бізнесу є більш доцільним, оскільки відносні показники є більш стійкими порівняно з абсолютними [296, с. 144].

Кореляційно-регресійний аналіз використовується для визначення того, наскільки добре два (або більше) змінних пов'язані один з одним. Він є дуже поширеною статистичною методикою і часто використовується для опису і дослідження зв'язків між змінними [434, с. 130]. Основні етапи кореляційно-регресійного аналізу та їх практичне застосування при оцінці впливу кредитних ресурсів на розвиток малих підприємств України зазначені на рис. 4.22.



Рисунок 4.22 – Етапність проведення кореляційно-регресійного аналізу та його інтерпретація при оцінці впливу кредитного забезпечення на розвиток малих підприємств України

Джерело: складено автором на основі даних [183; 232].

Кореляційний аналіз дозволяє оцінити зв'язок між досліджуваними явищами і показниками, а регресійний – спрямований на встановлення форми зв'язку між результативним

показником та факторами, які на нього впливають [183]. За допомогою цієї методики можна також спрогнозувати взаємозалежну поведінку показників у майбутньому [97, с. 111].

З позиції дослідження розвитку малих підприємств кореляційно-регресійна модель цікава тим, що дозволяє не лише визначити векторність впливу кредитного забезпечення на детермінанти розвитку малих підприємств, а й надає змогу провести імітаційне моделювання впливу процесу кредитування на можливий стан та перспективи розвитку малого підприємництва. Зокрема влучним є зауваження, що перевагами застосування моделі цього виду є: можливість дослідження впливу на результативну ознаку одночасно декількох факторних ознак; можливість оцінювання величини впливу факторної ознаки на результативну; можливість виявлення закономірностей зміни результативної ознаки тощо [232, с. 167].

Вважаємо, що основними критеріями оцінки розвитку малих підприємств при визначенні впливу на нього кредитного забезпечення є показники: рентабельність продажу; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу. Вихідні дані для проведення кореляційного аналізу зазначені у табл. 4.18.

За допомогою програмного забезпечення MS Excel отримано рівняння та значення рівня апроксимації лінійного тренду R^2 (рис. 4.23). Лінійність або нелінійність рівняння регресії перевіряється за допомогою графічної візуалізації взаємозалежності двох досліджуваних детермінант (у нашому випадку кредитного забезпечення та показників рентабельності), що дозволить за допомогою інструментів Excel отриманих найбільш точні рівняння регресії та максимально близькі до 1 коефіцієнти детермінації.

Графічне відображення результатів прогнозування тенденцій змін основних показників розвитку малих підприємств підтверджують доцільність залучення кредитних ресурсів та характеризують позитивну динаміку ключових індикаторів розвитку як малих підприємств у цілому, так і в частині мікропідприємств (рис. 4.24). Зокрема розрахунок впливу на результуючий показник (РП) показав тенденцію до збільшення у перспективі показників рентабельності продажу, активів та капіталу.

Таблиця 4.18 – Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу кредитного забезпечення на розвиток малих підприємств

Рік	Кредитне забезпечення, млн грн		Рентабельність (збитковість) продажу, %		Рентабельність (збитковість) активів, %		Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	
	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП
2010 рік	73 789	47 116,1	-2,753	-7,641	-1,266	-1,991	-3,730	-5,297
2011 рік	79 876	53 868,5	-0,832	-4,588	-0,392	-1,172	-1,146	-3,293
2012 рік	81 345	48 925,7	-1,376	-6,031	-0,636	-1,619	-1,977	-4,197
2013 рік	111 588	71 251,5	-3,739	-11,586	-1,542	-2,729	-17,987	-21,970
2014 рік	156 393	105 472	-24,860	-43,760	-10,287	-10,296	-244,424	-225,146
2015 рік	156 708	94 253,5	-11,942	-18,853	-5,236	-4,985	-162,771	-140,731
2016 рік	98 637	57 059,4	-2,051	-9,575	-0,774	-1,936	-34,015	-74,733
2017 рік	159 903	94 758,5	-0,724	-5,082	-0,393	-1,703	-13,645	-55,826

Примітка. МП – дані по малих підприємствах, в т. ч. МкП – дані по мікропідприємствах.

Джерело: складено автором.

Показники розвитку малих підприємств		Результати оцінювання		
1. Рентабельність продажу	Об'єкт	Рівняння	R ²	Тип моделі
	Мале підприємництво	$Y = 0,3981x^3 - 4,4468x^2 + 11,625x - 9,4396$	0,5026	П 3-го ступеня
	Мікро підприємництво	$Y = 0,5786x^3 - 6,339x^2 + 15,579x - 15,712$	0,4996	П 3-го ступеня
	Висновок: показники чистої виручки, чистого прибутку (збитку) та кредитного забезпечення – тісний прямий зв'язок			
2. Рентабельність активів	Об'єкт	Рівняння	R ²	Тип моделі
	Мале підприємництво	$Y = 0,1678x^3 - 1,8848x^2 + 4,997x - 4,772$	0,502	П 3-го ступеня
	Мікро підприємництво	$Y = 0,1316x^3 - 1,443x^2 + 3,5456x - 3,7764$	0,4755	П 3-го ступеня
	Висновок: показники активів, чистого прибутку (збитку) та кредитного забезпечення – тісний прямий зв'язок			
3. Рентабельність власного капіталу	Об'єкт	Рівняння	R ²	Тип моделі
	Мале підприємництво	$Y = 4,7975x^3 - 54,948x^2 + 147,48x + 99,665$	0,5942	П 3-го ступеня
	Мікро підприємництво	$Y = 3,9615x^3 - 46,549x^2 + 125,88x - 87,611$	0,6257	П 3-го ступеня
	Висновок: показники власного капіталу, чистого прибутку (збитку) та кредитного забезпечення – тісний прямий зв'язок			

Рисунок 4.23 – Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності показників розвитку малих підприємств від кредитного забезпечення

Примітка. Зазначено тип моделі тренду, яка найточніше відображає існуючі тенденції зміни відповідного показника (П – параболічна; x – кредитне забезпечення).

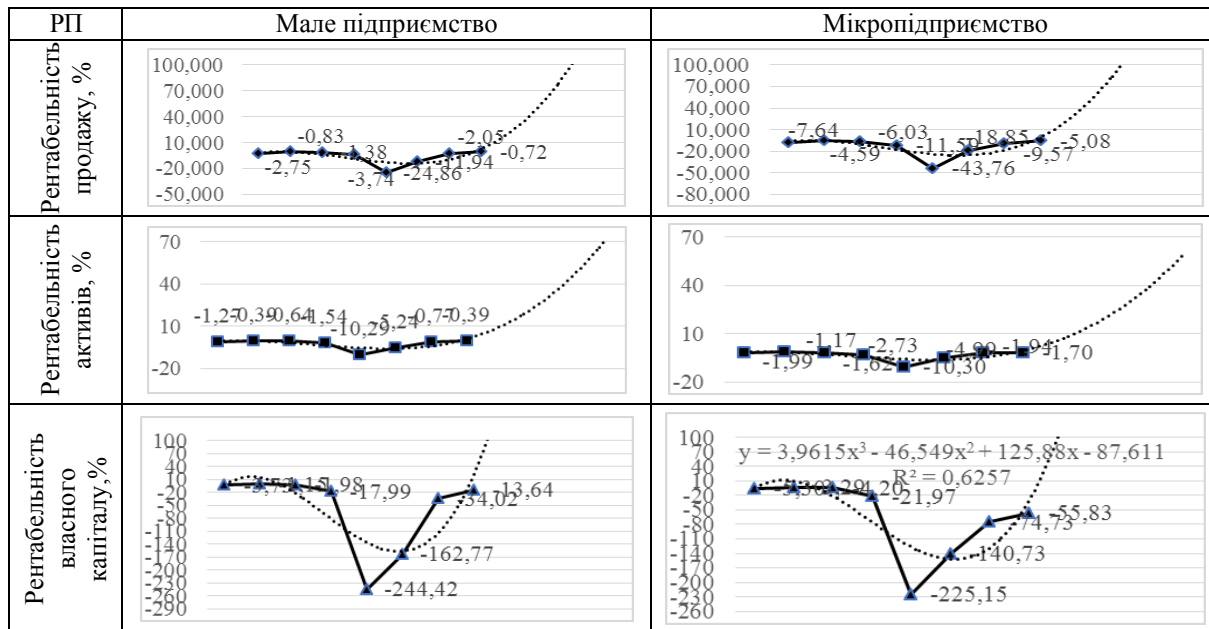


Рисунок 4.24 – Графічна візуалізація результатів прогнозування тенденцій змін основних показників розвитку малих підприємств України під впливом кредитного забезпечення

Джерело: складено автором на основі даних дод. Б.

Імітаційна модель детермінації практичних наслідків залучення кредитних ресурсів для малих підприємств на основі проходження фаз оцінки впливу кредитних ресурсів на результати діяльності малих підприємств та рейтингування сприятливості установ до кредитування малих підприємств дозволить визначати найбільш ефективну стратегію кредитного забезпечення розвитку малих підприємств. Позитивний ефект від моделювання впливу кредитного забезпечення на розвиток малого бізнесу поряд із визначенням сприятливості банків до кредитування суб'єктів малого підприємництва буди сприяти визначенню можливостей взаємодії кредитних установ та малих підприємств до покращення діяльності сфери малого бізнесу.

Оскільки головною метою побудови моделей кореляційно-регресійного аналізу є визначення доцільності залучення кредитних ресурсів на основі встановлення позитивної динаміки зв'язку кредитного забезпечення та основних показників розвитку малих підприємств, то необхідним є проведення перспективного аналізу інструментами екстраполяції – перспективного аналізу, який найбільш широко застосовується у прогнозуванні, базується на припущенні про сталість тенденції розвитку відповідного економічного показника і полягає у перенесенні тенденції за лінією тренду на майбутні періоди. Результати прогнозування тенденцій змін основних показників розвитку малих підприємств підтверджують доцільність залучення кредитних ресурсів та характеризують позитивну динаміку ключових індикаторів розвитку.

Останній етап алгоритму кредитного забезпечення малого бізнесу полягає у прийнятті рішення про вибір кредитора та визначення відповідного інструменту кредитування, термінів та строків погашення.

При виборі фінансової кредитної установи, доцільно звертати увагу не лише на умови та вартість послуг, але й на нефінансові сервіси, які допоможуть бізнесу не витрачати свій час на пошук, організацію та налаштування своєї роботи. Як справедливо стверджує Калініченко Л. Л., приймаючи рішення про отримання банківського кредиту, підприємець має обрати той чи

інший метод кредитування, враховуючи всі переваги та недоліки обраного методу [124, с. 200], а також особливі умови його отримання на цьому етапі життєвого циклу відповідно існуючого економічного середовища в країні. Так, враховуючи складну економічну ситуацію в країні, банки повинні адаптуватися і реагувати на вимоги ринку; мати індивідуальний підхід до кожного клієнта; на основі ґрунтовного аналізу економічного стану суб'єкта господарювання пропонувати йому найкращий варіант продукту. Окрім цього, серед причин вибору підприємцем конкретного банку науковці виділяють: надійність банку – 37 %, процентна ставка, обсяг комісії – 30 %, тривалий досвід на ринку кредитування – 13 %, оперативність прийняття рішення про надання кредиту – 10 %, довірчі відносини з банком – 10 % [124, с. 327]. У рейтингу кращих банків для малого та середнього бізнесу, опублікованого Міністерством фінансів України [353], основними критеріями є вигідні кредити на поповнення оборотних засобів, кращі умови по овердрафту, доступність інвестиційних кредитів, вартість обслуговування у банку, кращі умови по еквайрингу. Вважаємо, що окрім цих критеріїв, важливим є налагодження партнерських відносин, що базують на отриманні усього комплексу послуг в одній установі, що мінімізує час, втрачений малими підприємствами на пошук консультативної компанії, юриста чи аналітика з податкового законодавства.

Зазначимо, що наразі фокусом бізнес-моделей більшості банків залишаються або роздрібні клієнти зі споживчими кредитами, або корпоративні клієнти з короткостроковими потребами в кредитуванні, в той час як сегмент малого підприємництва залишається майже неохопленим. Враховуючи необхідність та важливість вибору банку для залучення кредитних ресурсів, вважаємо за доцільне обґрунтувати методологію побудови рейтингової моделі ідентифікації сприятливості до кредитного забезпечення малих підприємств діючих на сьогодні в Україні банків. Ця модель являє собою інформаційний проект оцінки лояльності найбільших фінансових установ України до надання кредитного забезпечення сфери малого підприємництва. Інформаційними

суб'єктами рейтингу взято банки, ринкова вага яких станом на 2017 рік перевершує 0,3 % від усіх платоспроможних банків України. Розроблена нами рейтингова модель має враховувати найважливіші критерії, які є першочерговими при виборі малим підприємством відповідної кредитної установи. Запропонована методологія являє собою ієрархічну структуру для ідентифікації критеріїв, що описують сприятливість банків до кредитного забезпечення. Аналітичний процес ієрархії використовується для визначення вагомості критеріїв ідентифікації сприятливості. Враховуючи напрацювання науковців та результати опитувань суб'єктів малого бізнесу [6; 151; 193; 293; 294; 353; 376], нами виділено наступний перелік критеріїв оцінки сприятливості до кредитного забезпечення малих підприємств (I_b), що є базою для проведення рейтингування банків та описується формулою:

$$I_b = f(PC; H; SB; SR; RO; TB; Ov; IK; Io; DD), \quad (4.3)$$

де PC – відсоток проблемних кредитів;

H – економічні нормативи діяльності, що включають в себе H_1, H_2 – миттєва ліквідність та адекватність капіталу;

SB – надійність банку;

SR – наявність спеціальних програм, програм лояльності та режимів для малого бізнесу (пільгові кредити, зниження відсоткових ставок та ін.);

RO – ефективність діяльності, що включає ROA, ROE – рентабельність активів та капіталу;

TB – рівень довіри серед малих підприємств;

Ov – умови овердрафту (реальна ставка відсотка);

IK – умови інвестиційного кредитування для малих підприємств, що включає максимальний термін (T_{max1}), одноразову комісію (IK_{ik}) та реальну ставку відсотка (i_{ik});

Io – умови кредиту на поповнення оборотних коштів, що включає максимальний термін (T_{max2}) та реальну ставку відсотка (i_o);

DD – додаткові вигідні умови для приваблення клієнтів, що включає $Duan$ та $Dusd$ – ставка по депозитах у гривні та доларах строком 3, 6, 12 місяців, PR – вартість обслуговування.

Проте щодо останнього показника необхідно відмітити, що занадто висока ставка депозиту свідчить про високу потребу банку в грошах, що може говорити про складне фінансове становище. З огляду на те, що Фонд гарантування вкладів покриває тільки втрати фізичних осіб в збанкрутілих банках, підприємцям слід бути особливо уважними при виборі банку для розміщення тимчасово звільнених коштів.

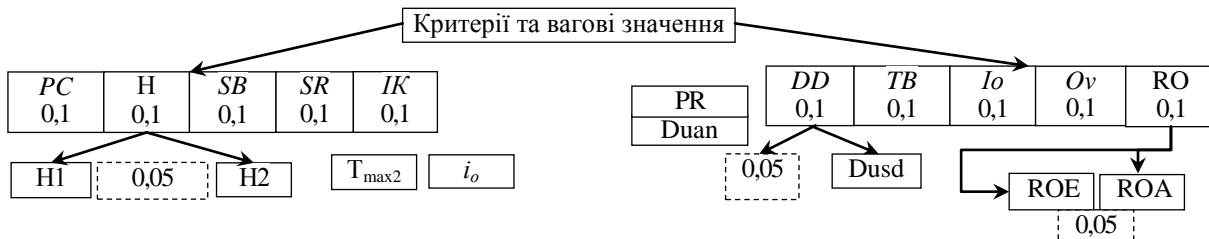
Запропонована методологія базується на гіпотезі про десять основних критеріїв сприятливості, що визначають значення індексу рейтингу (*RI*) та передбачає виконання наступного алгоритму (рис. 4.25):

Перший етап алгоритму полягає у формуванні досліджуваної сукупності банківських установ серед діючих на території України. Враховуючи нестабільність та хиткість банківської системи України та галопуючу плинність невеликих за обсягами банків, пропонуємо до інформаційної бази дослідження включити ті банківські установи, які займають не менше 0,3 % у структурі платоспроможних банків та мають рейтинг надійності банків не нижче uaBBB (достатній рівень кредитоспроможності).

На другому етапі необхідно ввести систему вагових значень, щоб відобразити внесок у індекс сприятливості кожного критерію, враховуючи існуючу структуру ієрархії. У роботі взято 10 основних критеріїв, тому вага кожного визначена пропорційно та становить відповідно 0,1. При цьому в межах критеріїв, що описані декількома показниками, вагове значення визначено для кожного показника у рівномірному вимірі.

На третьому етапі обговорюється методика визначення рейтингу банків за критеріями. Умовно кожний критерій має оптимальні та граничні межі, поділ яких на сегменти дозволить виставити бальну оцінку від 0 до 4–5 балів (залежно від кількості сегментів поділу). Так, граничні межі для показників 2, 3 та 5 (табл. 1) встановлені відповідно нормативів НБУ [117]; оптимальні значення для показників 4 та 6 визначені за результатами опитування Mind [293]. Для всіх інших критеріїв граничні значення були отримані за формулами:

Початок: формування інформації бази для рейтингової моделі сприйнятливості банків	
Вибір суб'єктів рейтингування серед діючих кредитних установ за умовою перевищення граничної ринкової ваги платоспроможності банків	
Етап 1: Ідентифікація переліку критеріїв оцінки сприйнятливості банків	
Побудова ієрархічної структури критеріїв	Визначення відносної вагомості критеріїв



Етап 2: Визначення загального заліку банку за формулою:
$Ib = PC \cdot d_1 + H_4 \cdot d_2 + DD \cdot d_3 + Duan \cdot d_4 + Dusd \cdot d_5 + SB \cdot d_6 + TB \cdot d_7 +$ $+ ROA \cdot d_8 + ROE \cdot d_9 + H_2 \cdot d_{10} + PR \cdot d_{11}$
Етап 3: Ранжування банків за критерієм сприйнятливості кредитування малого бізнесу
Картографія результатів для окреслення сприятливих зон кредитного забезпечення малих підприємств на території України

Рисунок 4.25 – Методологічний конструкт побудови рейтингової моделі сприйнятливості банків до кредитного забезпечення малих підприємств

Методика розрахунку та формули розрахунку критеріальних значень зазначені у табл. 4.9.

$$X_{\text{інт}} = \frac{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}{4}, \quad (4.4)$$

де X_{min} та X_{max} – мінімальне та максимальне значення показників;
 $X_{\text{інт}}$ – інтервальне значення для X_i .

Звідси граничні значення для критеріїв 8.1, 9.1, 10.2

$$\begin{aligned} X_i \geq X_{\text{min}} + X_{\text{інт}} \} &= 1 \text{ бал} \\ X_i \geq X_{\text{min}} + 2X_{\text{інт}} \} &= 2 \text{ бали} \\ X_i \geq X_{\text{min}} + 3X_{\text{інт}} \} &= 3 \text{ бали} \\ X_i \in X_{\text{min}} + 3X_{\text{інт}}; X_{\text{max}} \} &= 4 \text{ бали} \end{aligned} \quad (4.5)$$

Для критеріїв 1, 7, 8.2, 8.3, 9.2, 10.1 формула має обернено-пропорційну залежність:

$$\begin{aligned} X_i \geq X_{\text{min}} + X_{\text{інт}} \} &= 4 \text{ бал} \\ X_i \geq X_{\text{min}} + 2X_{\text{інт}} \} &= 3 \text{ бали} \\ X_i \geq X_{\text{min}} + 3X_{\text{інт}} \} &= 2 \text{ бал} \\ X_i \in X_{\text{min}} + 3X_{\text{інт}}; X_{\text{max}} \} &= 1 \text{ бали} \end{aligned} \quad (4.6)$$

Сума загального заліку для банку розраховується шляхом додавання чисел, отриманих від множення балів на вагу кожного критерію. Чим більше значення загального заліку, тим вищий ранг банку за критерієм сприятливості до кредитного забезпечення малих підприємств. Результат проведеного рейтингування зазначений у табл. 4.19.

Рейтингова таблиця будується шляхом ранжування банків, які беруть участь у рейтингу, в порядку зниження їхнього загального заліку. Після цього, залежно від діапазону проводимо градацію банків залежно від групи, в яку потрапляє кожен банк. Так, нами виділено 3 рейтингових групи банків, яким присвоюється рівень за сприятливістю кредитного забезпечення (високий, середній чи низький). Результати розподілу банків зазначені у табл. 4.20.

Таблиця 4.19 – Результати рейтингування банків України за рівнем сприятливості до надання кредитного забезпечення малих підприємств

Банк	PC	H		SB	SR	RO		TB	Ov	IK			Io		PR	DD						Загальний залік	Ранжування
		H2	H4			ROA	ROE			T _{max1}	IKik	i _{ik}	T _{max2}	i _o		Duan			Dusd				
																UAH-3м	UAH-6м	UAH-12м	USD-3м	USD-6м	USD-12м		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Приватбанк	1	1	1	4	5	1	1	5	3	3	2	2	2	4	1	3	4	2	3	1	3	2,733	12
Ошадбанк	2	1	0	2	5	2	2	4	4	3	3	3	2	2	2	3	3	2	4	1	3	2,690	13
Альфабанк	4	1	0	5	5	2	3	3	1	3	3	3	4	2	2	3	4	4	3	1	4	2,970	8
Укресімбанк	3	1	0	4	5	2	2	5,4	3	2	4	4	1	3	1	3	2	3	3	1	4	3,022	7
Райффайзен банк Аваль	4	1	1	4	5	3	3	5,0	4	3	3	4	1	4	3	3	4	4	3	1	4	3,493	1
Укргазбанк	4	1	0	4	5	2	2	4,0	3	3	2	4	1	3	1	3	3	3	4	1	4	2,970	8
ПУМБ	4	1	1	4	5	2	3	2,0	3	3	2	4	2	3	2	3	3	3	2	1	3	2,930	9
Укрсиббанк	4	1	1	5	5	2	3	5,0	3	3	2	1	1	4	1	4	4	4	4	1	4	3,250	2
ОТП банк	4	1	1	3	5	2	3	4,0	4	4	2	1	1	3	1	1	4	1	1	1	1	2,913	10
Укрсоцбанк	1	1	1	4	5	1	1	3,0	3	4	2	1	1	1	1	3	4	4	4	1	4	2,373	16
Південний	4	1	1	2	0	2	2	1,5	2	2	3	3	1	2	2	3	3	3	3	1	3	1,907	24
Сбербанк	4	1	1	2	0	2	2	1,0	1	4	1	3	1	2	1	3	4	4	4	1	4	1,757	27
Креді Агріколь банк	4	1	1	5	5	2	3	4,5	2	3	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	3,050	6
Таскомбанк	4	1	0	4	5	2	3	2,0	1	2	1	1	1	3	1	4	4	4	4	1	4	2,483	14
Кредобанк	4	1	1	5	5	2	3	4,5	1	4	2	3	2	3	2	2	3	3	1	1	2	3,050	5
Прокредит банк	4	1	1	5	5	2	3	5,0	2	2	1	2	2	4	1	3	3	3	1	1	3	3,097	4

Продовж. табл. 4.19

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Банк Кредит Дніпро	3	1	1	3	0	1	1	2	1	3	2	1	1	2	2	4	4	4	3	1	3	1,720	28
Промінвест-банк	1	1	3	2	0	1	1	1	1	2	3	2	1	2	1	4	4	3	4	1	4	1,423	29
Мегабанк	4	1	1	4	0	2	2	2,0	1	4	2	2	1	2	2	4	4	4	4	1	4	2,107	21
А-банк	4	1	1	3	5	3	4	2,0	3	3	2	4	2	4	1	3	2	2	2	1	2	2,910	11
Банк Восток	4	1	0	4	0	2	3	2,0	3	0	4	4	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2,147	20
Універсал банк	4	1	1	4	5	2	2	2,0	2	0	3	3	1	3	1	4	4	4	4	1	3	2,640	14
Ідея банк	4	1	1	3	0	3	4	3,0	1	2	1	3	2	2	4	4	4	4	1	1	2	2,270	18
МІБ	4	1	0	2	0	2	3	2,0	2	3	4	2	1	2	2	1	1	2	1	4	3	1,950	22
Сітібанк	4	1	1	5	0	3	4	1,5	1	2	3	2	1	2	1	4	4	4	3	1	3	2,213	19
ІНГ Банк Україна	4	1	3	5	5	2	2	5,0	4	3	2	1	1	2	1	3	2	2	2	1	2	3,210	3
Правекс Банк	4	2	4	4	0	1	1	4	2	2	2	4	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2,347	17
Піреус Банк МКБ	4	1	2	3	0	2	2	4,0	3	3	2	2	1	4	2	4	4	4	1	1	2	2,473	15
БТА Банк	1	2	5	3	0	1	1	3	1	1	2	1	1	2	1	4	4	4	3	1	3	1,763	26
Індустріалбанк	4	1	0	3	0	2	1	1,5	2	4	2	1	1	2	1	3	3	3	1	1	3	1,813	25
ВіЕс Банк	4	1	3	3	0	2	1	1,0	1	4	2	3	1	2	1	4	4	4	3	1	3	1,930	23
Вагове значення	0,1	0,05	0,05	0,10	0,10	0,05	0,05	0,10	0,10	0,03	0,03	0,03	0,05	0,05	0,04	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	1,0	12

Джерело: складено автором на основі даних дод. В, Г.

**Таблиця 4.20 – Градація банків відповідно присвоєння рейтингових категорій
сприятливості до кредитування малих підприємств**

Діапазон значень	Рівень	Кількість банків у групі	Банки, що входять до групи	Питома вага банків, %
2,804–3,493	Високий рівень сприятливості кредитування малих підприємств	12	Альфа-банк Укресімбанк Райффайзен банк Аваль Укргазбанк ПУМБ Укрсиббанк ОТП банк Креді агріколь банк Кредобанк Прокредитбанк А-Банк ІНГ Банк Україна	40
2,114–2,803	Середній рівень сприятливості кредитування малих підприємств	10	Приватбанк Ощадбанк Укрсоцбанк Таскомбанк Банк Восток Універсал банк Ідея банк Сітібанк Правекс Банк Піреус Банк МКБ	33,3

Продовж. табл. 4.20

Діапазон значень	Рівень	Кількість банків у групі	Банки, що входять до групи	Питома вага банків, %
1,423–2,113	Низький рівень сприятливості кредитування малих підприємств	8	Південний Сбербанк Банк кредит Дніпро Промінвестбанк Мегабанк МІБ БТА Банк Індустріалбанк ВіЕс Банк	26,67
Разом	×	30	×	100

Джерело: складено автором.

Результати засвідчать, що найбільшу питому вагу займає група банків із високим рівнем сприятливості до кредитного забезпечення малих підприємств – 40 %, до якої входить 12 банків. Проте вагому частку (26,67 %) займають банки, що недостатньо лояльні до взаємодії із малих підприємств.

Оскільки в попередньому розділі акцентовано увагу на важливості рівномірного розвитку малих підприємств на всій території України, тому автором у методологічному конструкті алгоритму виділено окремим етапом візуалізацію результатів ранжування банків за сприятливістю до кредитного забезпечення малих підприємств на карті України, що дозволить виявити можливу проблему нерівномірності привабливого кредитного середовища для малих підприємств з можливістю подальшого її усунення.

Відповідне графічне проектування місцезнаходження банків із високим рейтингом сприятливості до кредитного забезпечення малих підприємств (рис. 4.26) показало, що вони розташовані не рівномірно, а більше сконцентровані у великих містах. Це свідчить про те, що банки зацікавлені у співпраці з тими суб'єктами малого підприємництва, розташування яких сприяє більшій реалізації можливостей та повного використання свого потенціалу.

Погоджуємося з думкою, що незацікавленість банків у видачі кредитів малим підприємствам можна пояснити такими причинами як тісний зв'язок потоків від бізнесу з сімейним бюджетом; відсутність у позичальників досвіду залучення кредитів і забезпечення, що задовольняє вимогам кредиторів [376]; неефективність роботи з малим бізнесом, відсутність привабливого інвестиційного бізнес-плану, високі ризики неповернення кредиту [124]. Остання причина є основною, що змушує банки надавати відмови суб'єктам малого підприємства у отриманні кредиту, проте, як стверджує Муричев А. А., малі підприємства є найбільш сумлінними та дисциплінованими позичальниками, а відсоток неповернення чи прострочення кредиту за статистикою складає 1–2 % [193, с. 25].

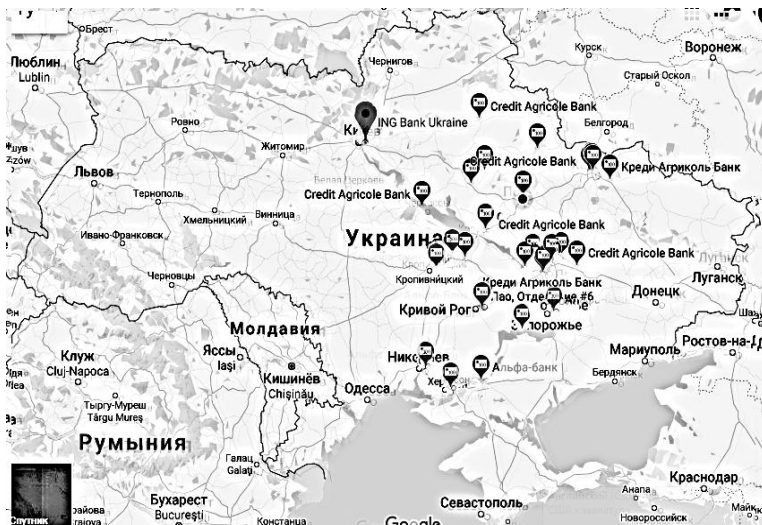


Рисунок 4.26 – Картографія результатів рейтингування банків для окреслення сприятливих зон кредитного забезпечення малих підприємств на території України

Джерело: складено автором.

Отже, у роботі запропонована рейтингова модель оцінки сприятливості банків до кредитного забезпечення малих підприємств, застосування якої сприятиме вдосконаленню механізму розподілу кредитних ресурсів банками у векторі підтримки розвитку малого підприємництва. Оскільки залучення кредитних ресурсів пов'язано з ризиками (ризик неплатоспроможності, валютний ризик та ін.), то важливим є розрахунок впливу цих ризиків на малих підприємств. Саме співставлення системи «ризик-вигода» є фінальним етапом прийняття рішення про кредитування та вибір інструментів та строків кредитування та погашення боргу. При цьому ключовим аспектом ризиковості співпраці з малими підприємствами можна виділити існування інформаційної асиметрії, що спричинює викривлення фактичних даних про суб'єкт малого бізнесу та знижує його привабливість для співпраці як з банківськими установами, так і з іншими

суб'єктами фінансового ринку. Тому у наступному підрозділі нами детально досліджено явище інформаційної асиметрії та визначено її вплив на розвиток малих підприємств.

У цілому вважаємо, що фінансове забезпечення малих підприємств України має достатньо альтернатив, проте механізм їх реалізації потребує удосконалення. Так, у найближчій перспективі стимули щодо розвитку фінансового забезпечення малого бізнесу України мають бути направлені не тільки на запровадження нових законодавчих норм, а в демонтажі системної корупції та якісному поліпшенні роботи державної підтримки малого підприємництва та забезпечення безумовного виконання норм законодавства всіма економічними суб'єктами.

ВИСНОВКИ

У монографії представлено теоретичне обґрунтування та запропоновано нове вирішення актуальної науково-прикладної проблеми забезпечення розвитку малих підприємств. Результати дослідження дозволили сформулювати висновки теоретичного, методологічного та науково-практичного спрямування:

1. Дослідження теоретичних засад та закономірностей розвитку малих підприємств дозволило побудувати структурно-логічний алгоритм віднесення суб'єктів господарювання до категорії «мале підприємство». Аналізуючи та оцінюючи основні переваги досвіду Європейського Союзу в управлінні сферою малого бізнесу, визначено можливості його синхронізації в українські реалії функціонування малого підприємництва. У результаті дослідження визначено необхідність приведення українських стандартів підприємництва до європейських норм; встановлено критерії синхронізації практики забезпечення малого бізнесу; досліджено «якісну структуру» суб'єктів малого бізнесу України та Європейського Союзу, ідентифіковано пріоритетні галузі діяльності у сфері малого бізнесу. Проведений аналіз дозволив виділити перелік перешкод, що заважають синхронізації українських стандартів з європейськими стандартами ведення малого бізнесу. Акцентовано увагу на необхідності об'єктивного та прозорого моніторингу стану малого бізнесу та визначено, що дослідження, проведені зарубіжними організаціями щодо стану та рівня розвитку малого бізнесу в Україні, є більш реалістичними, ніж вітчизняні.

2. Аналіз діалектики поняття «розвиток» дозволив надати характеристику йому як сукупності взаємоузгоджених позитивних змін у кількісних та якісних характеристиках функціонування підприємства на відповідному етапі життєвого циклу, що сприяє подоланню проблем та суперечностей, врахуванню ризиків функціонування підприємства та удосконаленню усіх компонентів забезпечення розвитку. Акцентовано увагу на тому, що між розвитком малих підприємств як складової економіки країни та невизначеністю існує складний багатогранний зв'язок.

Враховуючи це, було досліджено семантику поняття «невизначеність», що сприяло формуванню його розуміння як об'єктивної неможливості отримання інформації про внутрішні та зовнішні умови функціонування системи, нечіткість та неоднозначність її параметрів. Аргументовано, що важливу роль у створенні ефективного та якісного забезпечення розвитку малого бізнесу займає налагодження зв'язків між малими підприємствами та іншими учасниками економічної системи України. У роботі узагальнено погляди вчених на актуальні проблеми у сфері малого підприємництва, що заважають веденню бізнесу та є бар'єром для подальшого розвитку. Побудовано матрицю інтегрування перешкод розвитку малого бізнесу із суб'єктами взаємовідносин, візуалізація якої дозволила встановити нерівномірність впливу суб'єктів на формування та подолання існуючих бар'єрів малого бізнесу. Визначено актуальність використання нейронних мереж у проведенні градації впливу суб'єктів на створення та подолання визначених перешкод. Обґрунтовано, що отримані результати є основою для побудови науково-методичного конструкту дослідження процесу забезпечення розвитку малого підприємництва, оскільки дозволяє визначити векторність досліджень.

3. У роботі запропоновано власне тлумачення поняття «забезпечення розвитку малого бізнесу» на основі інтегрування категорій «забезпечення» та «розвиток». Так, під «забезпеченням розвитку малих підприємств» у роботі розуміється процес організації безперервного зростання та розширення діяльності суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб) шляхом формування якісної фінансово-кредитної, кадрової, інформаційної, нормативно-правової, виробничої, інституційної підтримки, а також регулювання ризиків зовнішнього середовища з метою мінімізації їх впливу на малі підприємства. Виділено основні види забезпечення розвитку малого бізнесу, до яких віднесено: нормативно-правове, інформаційне, кадрове, виробниче, інституційне та фінансово-кредитне забезпечення. Встановлено ієрархію цілей розвитку малого підприємництва крізь призму видового забезпечення, що дозволило визначити пріо-

ритетність подолання проблем у фінансовому забезпеченні як ключовій умові безперервного, ефективного розвитку малого бізнесу України в умовах євроінтеграційної спрямованості економічної політики держави. Досліджено генезис поняття «фінансове забезпечення малого бізнесу» та проведено компаративний аналіз понять «фінансово-кредитне забезпечення» та «фінансові ресурси». Так, під фінансово-кредитним забезпеченням слід розуміти процес організації фінансування безперервної рентабельної діяльності суб'єктів підприємництва шляхом акумуляції достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх використання.

4. Моніторинг нормативно-правового та інформаційного забезпечення розвитку малих підприємств, проведений у роботі, базується на аналізі основних етапів інституційного розвитку діяльності малих підприємств, ключових аспектах законодавства. Це дозволило визначити рівень їх впливу на виникнення у малих підприємств певних закономірностей розвитку.

У роботі пропонується науково-методологічний підхід дослідження державних ініціатив у забезпеченні розвитку малого бізнесу. Визначено, що зарубіжний досвід державної підтримки малого підприємництва характеризується наявністю численних інструментів підтримки, платформ та мереж на рівні Європейського Союзу, що направлені на зміцнення спроможності суб'єктів до ведення бізнесу. Доведено важливість європейського нормативно-законодавчого акту про малий бізнес (SBA) у забезпеченні державної підтримки малого бізнесу. Охарактеризовано основні принципи забезпечення розвитку малого бізнесу країн Європейського Союзу відповідно до SBA, що дозволило провести аналіз практичної реалізації принципів на прикладі країн-членів ЄС за показниками розподілу заходів та продуктивності виконання принципів. Досліджено позиціонування кожної з країн-членів ЄС-28 з точки зору їхньої ефективності та прогресу в галузі підприємництва, доступу до фінансів та розвитку інновацій.

З метою формулювання сутності інформаційного забезпечення розвитку малих підприємств у роботі представлено автор-

ській погляд на його визначення як процесу забезпечення підприємств інформаційними ресурсами та технологіями, використання яких дозволяє підвищити якість та інноваційність виробничого процесу, сприяє підтримці конкурентних переваг і, як наслідок, веде до прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо розвитку підприємства. У роботі проведено експеримент щодо встановлення вагомості міжнародних рейтингів у зменшенні асиметричності інформації, що дозволило довести справедливості твердження про існування інформаційної асиметричності при фінансовій взаємодії інвестора (кредитора) та малих підприємств на стадії обробки та аналізу первинної інформації щодо сприятливості економічного середовища.

5. Дискусійність підходів до трактування виробничого забезпечення зумовила необхідність надання власного тлумачення як процесу формування та реалізації виробничого потенціалу шляхом раціонального управління виробничими ресурсами з метою досягнення безперервної виробничої діяльності підприємства. Охарактеризовано інтеграцію виробничого забезпечення з іншими видами забезпечення розвитку малих підприємств, що дозволила обґрунтувати включення до нього процесів матеріально-технічного забезпечення, та, окрім цього, забезпечення технологіями, іншими нематеріальними ресурсами, кадровими ресурсами та засобами праці, що використовуються безпосередньо у виробничій діяльності. Запропонована у роботі методологія оцінки виробничого забезпечення розвитку малих підприємств сприяє виявленню ряду проблем, пов'язаних із подоланням перешкод веденню та розвитку малих підприємств (застарілі технології, недостатність сировини та матеріалів; обмеженість та стан виробничих потужностей; недостатність замовлень).

6. Враховуючи процесний підхід до дослідження процесу забезпечення, у роботі під кадровим забезпеченням доцільно розуміти комплекс заходів економічного та організаційно-правового характеру щодо набору персоналу, сприяння розвитку його компетенцій, забезпечення професійності та підвищення кваліфікації, створення у них мотивації до продуктивної діяль-

ності у векторі досягнення бізнес-цілей малого підприємства та підтримки конкурентних переваг. Узагальнення особливостей кадрового забезпечення дозволило визначити його ключові етапи, реалізація яких підпорядкована єдиній меті: формування висококваліфікованого персоналу з достатнім рівнем професіоналізму, необхідним набором навичок, компетенцій та особистих якостей, що забезпечить конкурентоспроможність малого підприємства. З метою забезпечення об'єктивності оцінки процедури професійних, ділових і особистісних якостей працівників, у роботі запропонований алгоритм кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення малого підприємства, що, на відміну від існуючих, є гнучким до змін у вимогах до набору персоналу та призначений до використання як інструмент індивідуального управління персоналом кожного підприємства.

7. Результатом дослідження інституційного забезпечення розвитку малих підприємств стало обґрунтування важливості державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу та необхідності створення якісної інфраструктури підтримки. На основі узагальнення наукових та нормативно-правових джерел запропоновано власне тлумачення поняття «державне забезпечення розвитку малого бізнесу» як процесу організації підтримки та регулювання діяльності малих підприємств, який, на основі використання інструментів прямої та опосередкованої дії, сприяє легкому започаткуванню та подальшій ефективній діяльності малих підприємств, розвитку підприємництва, просуванню інтересів малих підприємств у відносинах з іншими учасниками фінансового ринку (кредиторами, інвесторами, державними органами тощо). Запропоновано структурно-логічну схему державного забезпечення розвитку малого бізнесу, що сприяло виділенню двох ключових напрямів: пряме забезпечення розвитку (через запровадження урядових програм та створення інфраструктури підтримки), та опосередковане забезпечення розвитку (за допомогою податкового впливу та інших важелів економічного характеру). Надано характеристику ключовим об'єктам інфраструктури державного забезпечення малого підприємства, перелік яких встановлений на законодавчому рівні.

Це, в свою чергу, дозволило окреслити векторність цілей інституцій інфраструктурного забезпечення розвитку малих підприємств в Україні.

Розглянуто сучасні тенденції у діяльності інституцій підтримки підприємництва на території України та доведено існування територіальної нерівномірності їх розташування. Досліджено структуру діючих інституцій державного забезпечення розвитку малого бізнесу у розрізі макро- та мезорівнів, що сприяло встановленню закономірності у розташуванні об'єктів інфраструктури державного забезпечення розвитку малого бізнесу у великих урбанізованих містах. У роботі побудована матриця інтегрування об'єктів інфраструктури та функцій державного забезпечення розвитку малого підприємництва, що дозволила візуалізувати пріоритетність інформаційно-консультативних видів допомог, які надають інституції та встановити існуючі диспропорції інфраструктурної підтримки не тільки у кількості інституцій, розташованих на відповідній території, а й у характері цієї підтримки. Автором висунуто гіпотезу про нерівномірність державного забезпечення розвитку малих підприємств на території України, доведення якої здійснено на основі результатів оцінки симетричності та інтенсивності державного забезпечення засобами кластерного аналізу. Конструювання алгоритму використання результатів кластеризації у досягненні рівномірного державного забезпечення розвитку малих підприємств на території України передбачає виділення перманентної та варіативної компоненти алгоритму. Результатом кластеризації є виділення кластерів регіонів, які відрізняються за рівнем інформаційно-консультативної підтримки, охоплення державної підтримки, доступності фінансування, забезпечення розміщення замовлень серед суб'єктів малого підприємництва, кількості профінансованих проєктів та підтверджують справедливність запропонованої гіпотези. Проведена кластеризація адміністративно-територіальних одиниць України дозволила виділити перелік проблемних точок та ознак схожості у державному забезпеченні розвитку малого бізнесу.

8. Функціонування формальних та неформальних інвестиційних інститутів поряд із державними інституціями підтримки створюють можливості до нарощення коштів, однак вирішення питання стосовно їх залучення має базуватися на сучасних ефективних методах і технологіях прийняття рішень. Проведений емпіричний та статистичний аналіз підтверджує, що доступ до альтернативних джерел фінансування суб'єктів малого підприємництва у країнах Європейського Союзу покращується, в той час як в Україні «неформальне» фінансування є досить новою і не розвиненою сферою. На підставі аналізу переваг використання коштів бізнес-ангелів зроблено висновок про необхідність реалізації їх потенціалу в сфері малого бізнесу України.

9. У роботі проведено дослідження діяльності ключових організацій забезпечення розвитку малого бізнесу України, що сприяло визначенню релевантності міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку малих підприємств. Встановлено нестабільність та функціонуючу непридатність Українського фонду підтримки підприємництва, який мав стати ключовою фігурою у реалізації розвитку малого бізнесу України. У контексті неефективності державної підтримки розвитку суб'єктів малого підприємництва доведена необхідність актуалізації міжнародного співробітництва у цій сфері. Визначено, що найвагомішими напрямками забезпечення розвитку малого бізнесу міжнародними організаціями є грантове фінансування та кредитування на пільгових умовах.

10. Розглянуто джерела фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу, їх доступність та особливості залучення на кожній стадії життєвого циклу: створення, зростання, стабілізації, відновлення або занепаду. Наведено характерні особливості в моделях управління, організаційній структурі та в механізмах фінансового забезпечення кожного етапу розвитку малого бізнесу. Акцентовано увагу на пріоритетності стартового капіталу у забезпеченні діяльності малого підприємництва на ранніх стадіях розвитку та визначено, що основними джерелами повного самофінансування є: статутний капітал, пайовий, резервний, додатковий капітал і нерозподілений прибуток. Дове-

дено взаємозв'язок стадій життєвого циклу та цільових орієнтирів використання власного капіталу суб'єктів малого підприємництва.

У роботі запропоновано використання методу «дерево рішень» для визначення оптимальної альтернативи фінансового забезпечення малого бізнесу на ранніх стадіях життєвого циклу підприємництва. Результати дослідження висвітлюють важливість таких альтернативних джерел ресурсів для малих підприємств як власні кошти та кошти бізнес-ангелів.

11. Дослідження застосування інструментів податкової політики у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малих підприємств дозволило встановити переваги застосування інструментів опосередкованого впливу порівняно з інструментами прямого впливу. Визначено, що до інструментів непрямого впливу належать адміністративні та економічні інструменти. Встановлено, що вони сприяють створенню уніфікованих правил та норм ведення малого бізнесу, що забезпечує відповідний соціально-економічний ґрунт для розвитку суб'єктів малого підприємництва, стимулювання їх діяльності, підвищення рентабельності та конкурентоспроможності. Надано короткий характеристику інструментам амортизаційної та кредитної політики розвитку малого бізнесу та приділено значну увагу основним аспектам реалізації податкової підтримки розвитку малого підприємництва. Встановлено позитивні тенденції використання спрощеної системи оподаткування, що дозволило окреслити ключові аспекти податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва за умови спрощеної системи оподаткування.

12. Розглянуто сучасні кредитні інструменти забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні та проведено їх порівняльну характеристику відповідно до цілей залучення та особливостей діяльності суб'єктів малого підприємництва. Встановлено, що на сьогодні найбільш популярними у практичній реалізації кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу є такі кредитні інструменти як: кредит на поповнення оборотних коштів, кредитна лінія, інвестиційний кредит, овердрафт, лізинг, факто-

ринг. Кожний із визначених інструментів має свої переваги і недоліки та доречний для використання у конкретній ситуації та на відповідному етапі життєвого циклу малого бізнесу. Поряд з цим аналіз практичних аспектів надання окремих кредитних послуг підтвердив існування різниці між номінальними та реальними ставками кредитування та визначив необхідність ґрунтовного дослідження всіх умов та аспектів кредитних відносин.

У роботі запропонований науково-методичний підхід до аналізу зарубіжного досвіду кредитування малого бізнесу з позицій визначення проблемних точок, що дозволив визначити особливості кредитного забезпечення зарубіжних країн (пріоритетність окремих видів кредитних послуг; строковість та тенденції змін у вартості кредитів; проблемні аспекти отримання боргового фінансування під заставу та ін.) та визначити релевантність різних видів кредитних послуг у діяльності суб'єктів малого бізнесу країн ЄС-28.

Розроблено алгоритм залучення кредитних ресурсів для забезпечення розвитку малих підприємств, що сприяв побудові двофазної імітаційної моделі детермінації практичних наслідків залучення кредитних ресурсів для суб'єктів малого підприємництва. Досліджено етапність проведення першої фази, а саме кореляційно-регресійного аналізу, та його інтерпретацію під час оцінювання впливу кредитного забезпечення на розвиток малого бізнесу України. Як результуючі показники визначено часткові показники ефективності діяльності малого бізнесу України (рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу), а фактором впливу є обсяг кредитного забезпечення малого підприємництва. Результатом стала побудова системи регресійних рівнянь у розрізі малого підприємництва та мікропідприємництва, а також їх графічна візуалізація задля визначення екстраполяційних перспектив залучення кредитних ресурсів у діяльність малого бізнесу. Проведений аналіз дозволить спростити процес прийняття рішень щодо визначення альтернативних джерел забезпечення розвитку малого бізнесу.

Таким чином, представлені в монографії теоретико-методологічні засади, методичні та практичні рекомендації із забезпечення розвитку малих підприємств орієнтовані на подолання актуальних проблем та перешкод ведення малого бізнесу, адаптації позитивного зарубіжного досвіду функціонування та підтримки малих підприємств, та, в цілому, створюють наукове підґрунтя до покращення забезпечення розвитку малих підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абакуменко А. В., Куценко Б. І. Краудфандинг як інструмент формування інноваційно-технологічних проєктів. *Чернігівський науковий часопис*. № 1 (7). 2016. С. 52–60.
2. Авдєєнко В. М., Котлов В. А. Производственный потенциал промышленного предприятия. Москва: Экономика, 1989. С. 74–82.
3. Азгальдов Г. Г. О кваліметрії / Г. Г. Азгальдов. Москва: Изд-во стандартов, 1973. 172 с.
4. Александрова Л. Бізнес-ангели інвестиційних проєктів. *Фінансовий ринок України*. 2012. № 2. С. 24.
5. Александрова С. А. Кваліметрична оцінка як інструмент управління персоналом готелю. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 3(2). – С. 36–39. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2016_3\(2\)__9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2016_3(2)__9) (дата звернення 10.08.18).
6. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти. URL: Bankografo.com (дата звернення 10.08.18).
7. Аналітична доповідь щодо Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». Київ: НІСД, 2016. 688 с.
8. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу. Київ: КНЕУ, 2013. 779 с.
9. Аністратенко Ю. І. Спрощена система податкування, обліку та звітності: переваги та недоліки. *Наше право*. 2013. № 12. С. 180–184.
10. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста экономики. Москва: Экономика, 1996. 98 с.
11. Апостолук О. Ю. Державна фінансова політика підтримки розвитку малого підприємництва: дис. ... канд. економ. наук : 08.00.08. Київ, 2017. 214 с.
12. Бабій С. В. Інтелектуальне забезпечення процесів управління підприємством. Економічний аналіз: збірник наук. праць кафедри економічного аналізу. Тернопіль: ТНЕУ, 2011. С. 39–43.

13. Бабінська С. Я. Інформаційне забезпечення розроблення та реалізації інноваційних проектів: дис. ... канд. економ. наук : 08.00.04. Львів, 2018. 233 с.
14. Бабіченко В. В. Корпоративні фінанси в інформаційній економіці: детермінанти і пріоритети розвитку в Україні: дис. ... докт. економ. наук: 08.00.08. Київ, 2016. 405 с.
15. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
16. Бержанір А. Л. Становлення взаємодії влади, бізнесу та суспільства в ринкових умовах. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3 (20). С. 18–21.
17. Бержанір А. Л., Стрембіцька Л. Л. Стратегії взаємодії держави та бізнесу в умовах становлення ринкових відносин в Україні. *Економіка та управління національним господарством*. 2016. № 10. С. 134–139.
18. Біломістний О. М. Особливості кредитування малого бізнесу в зарубіжних країнах. *Регіональна економіка*. 2013. № 1. С. 171–177.
19. Біломістний О. М. Механізм кредитування малого бізнесу: дис. ... канд. економ. наук : 08.00.08. Суми, 2012. 194 с.
20. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Киев: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. 448 с.
21. Близнюк О. П., Горпинченко А. П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Міжнародного Словянського університету. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 2. С. 52–58.
22. Бобров Є. А. Кредитування розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Київ, 2006. 18 с.
23. Большаков С. В. Финансы предприятий: теория и практика : учебник. Москва: Книжный мир, 2006. 617 с.
24. Большой экономический словарь / за ред. А. Н. Азрилиян. Москва: Институт новой экономики, 1997. 780 с.

25. Бондарюк В. Амортизація основних засобів як спосіб оптимізації податку на прибуток. *Економічний аналіз*. № 12.3. 2013. С. 44–47.
26. Борисюк О. В., Міщанчук О. О. Ринок лізингових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2014. № 5.4. С. 22–25.
27. Босак І. П., Палига Є. М. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 193–195.
28. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Львів, 2015. 20 с.
29. Брехаря С. Система взаємовідносин влади і бізнесу в сучасній Україні. Наукові записки інституту політичних та національних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. 2011. № 4 (54). С. 190–198.
30. Бубенко І. В., Разінкова В. П. Оцінка впливу залучення позикових коштів на ефективність діяльності підприємства: URL:
http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21CNR=20&Z21ID= (дата звернення: 09.11.2017).
31. Бузаджи І. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інвестиційних проектів: *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=697> (дата звернення: 01.03.2017)
32. Бунтова Н. В. Кадрове забезпечення готельного господарства України: проблеми та шляхи їх вирішення: автореф. дис. ... канд. наук: 08.00.07. Київ, 2008. 20 с.
33. Бутко М., Попело О. Венчурне фінансування як механізм задіяння інноваційного потенціалу підприємницького середовища регіону. *Економіст*. № 3. 2014. С. 20–22.
34. Буцька О. Ю. Методика оцінки податкового навантаження: порівняльний аналіз. *Агросвіт*. 2013. № 24. С. 25–27.

35. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. 4-те вид., стер. Київ: Знання, КОО, 2008. 302 с.
36. Василик О. Д. *Теорія фінансів: Підручник*. Київ: НІОС, 2000. 416 с.
37. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. *Регулювання економіки*. 2011. № 3. С. 188–196.
38. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки. *Ефективна економіка*. № 11. 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500> (дата звернення: 02.08.17).
39. Ведернікова С. В. Удосконалення кредитних відносин між банками та підприємствами. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 75–78.
40. Величко О. Н., Гордиенко Т. Б., Габер А. А., Коломиец Л. В. Прикладні аспекти: кваліметрія. *Системи обробки інформації*. 2015. № 2 (127). С. 115–117.
41. Виговська В. В. *Управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого підприємництва*: дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.04.01. Київ, 2006. 208 с.
42. Википедия – свободная энциклопедия URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 08.09.18).
43. Вовчак О. Д., Руцишин Н. М. *Кредит і банківська справа: підручник* Київ: Знання, 2008. URL: [www/http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu](http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu) (дата звернення: 08.09.18).
44. Ворона П. В., Мучник А. М. Механізми державної підтримки малого і середнього бізнесу (зарубіжний досвід). *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. 2010. № 4 (43). С. 52–58.
45. Воронов М. П., Дихнич І. В. Державне регулювання розвитку та підтримки малого і середнього підприємництва: досвід України та ЄС. *Статистика України*. 2011. № 2. С. 88–92.
46. Гаєвська Л. М., Чернова О. В. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 1 (55). С. 184–185.

47. Газуда Л. М., Волощук Н. Ю. Активізація розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. № 1 (47). С. 279–284.
48. Гальцова О. Л. Фінансування розвитку малого бізнесу: проблеми ефективного використання інноваційної складової. *Економіка та управління національним господарством*. № 5. 2016. С. 54–56.
49. Герасимович А. М., Герасимович І. А., Морозова Н. А. Факторингові операції: механізм проведення, ризики, оподаткування, облік, аналіз та аудит. *Аудитор України*. 2008. № 15. С. 16–24.
50. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління. *Наука молода*. 2005. № 3. URL: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gHL8ef.pdf (дата звернення: 08.09.18).
51. Гнип Н. О. Інформаційне забезпечення фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. *Економіка АПК*. 2010. № 4. С. 43–46.
52. Головащенко В. П., Сидорова А. В. Сучасне бізнес-середовище України. URL: www.ifc.org/wps/wcm/connect/88a393804b5f7a219c8ebd6eac26e1c2/IFC_Ukraine_BE_Survey_2003_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=88a393804b5f7a219c8ebd6eac26e1c2 (дата звернення: 08.09.18).
53. Гончаренко В. В. Розвиток кредитних спілок України в умовах фінансової кризи. *Українська кооперація*. 2010. № 3. С. 18–23.
54. Горяйнова Ю. С., Стиренко Л. Н. Учет и отчетность малых предприятий в соответствии с МСФО. *Бізнес-інформ*. 2011. № 2. С. 91–93.
55. Господарський кодекс: кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV станом 25. 06. 2016 р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 5.07.2018).
56. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 171 с.

57. Грабчук О. М. Фінансове прогнозування розвитку економіки України в умовах невизначеності: дис. ... докт. економ. наук: 08.00.08. Дніпропетровськ, 2012. 442 с.
58. Гривківська О. В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2004. № 2. С. 12–15.
59. Григораш В. В. Кваліметричний підхід до експертного оцінювання навчально-виховного процесу. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2014. № 34 (87). С. 141–146.
60. Грицай Т. Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в сучасних умовах господарювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 14. С. 7–10.
61. Грішнова О. А., Жорова Є. Р. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління. *Проблеми економіки*. № 1. 2014. С. 193–198.
62. Гроші та кредит : підручник. – 3-тє вид., перероб. і допов. / Савлук М. І. та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. Київ: КНЕУ, 2002. 598 с.
63. Гутнер Л. М. Философские аспекты измерения в современной физике. Л.: Изд-во ЛГУ, 1978. 136 с.
64. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України. Львів: БІБЛЬОС, 2009. 242 с.
65. Дарміць Р. З., Горішна Г. П. Кадрове забезпечення діяльності підприємства в умовах розвитку міжнародної конкурентоспроможності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 778. С. 26–34.
66. Дашко І. М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку. *Економіка та держава*. 2017. № 1. С. 66–68.
67. Демиденко В. І., Демиденко Л. М. Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва: протиріччя та перспективи. *Науково-практичний збірник Фінансовіе услуги*. 2017. № 6. С. 12–15.

68. Деренько О. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. *Бізнес Інформ*. 2012. № 5. С. 95–97.
69. Державна допомога суб'єктам господарювання: Інформація офіційного сайту Антимонопольного комітету України. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/120893> (дата звернення: 10.01.2019).
70. Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень: монографія / за заг. редакцією Ільчук В. П. Чернігів, 2018. С. 432.
71. Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість: документ №994-928 від 28.11.2006. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928 (дата звернення: 19.02.2019).
72. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікро-підприємництва: статистичний збірник. Державна служба статистики України / за ред. М. С. Кузнєцова. Київ, 2015. 490 с.
73. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=127481&cat_id=127480 (дата звернення: 19.02.2019).
74. Домбровський В. С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку суб'єктів підприємництва малого бізнесу на регіональному рівні: дис. ... к-та екон. наук: 08.04.01. Суми, 2006. 216 с.
75. Домбровський В. С., Пластун О. Л. Фаза життєвого циклу підприємства як важливе джерело інформації при попередженні криз URL: www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42556 (дата звернення: 25.02.17).
76. Дослідження IT Launchpad: Бизнес-ангелы vs вечерные капиталисты URL: <http://www.launchpad.com.ua/ru/articles-materials/5-chto-takoe-biznes-inkubator-2> (дата звернення: 25.02.18).

77. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Стратегічні пріоритети*. № 4 (9). 2008. С. 115–120.
78. Дунда С. П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства». *Проблеми підвищення інфраструктури*. 2011. № 32. С. 70–75.
79. Економіка виробничого підприємництва / Будіщева І. О. та ін.; за ред. Й. М. Петровича. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2002. 405 с.
80. Економіко-математичні моделі економічного зростання: монографія / О. О. Бакаєв, В. І. Грищенко, Л. І. Бажан та ін. Київ: Наукова думка, 2005. 189 с.
81. Експертні оцінки. Метод Дельфі як технологія прийняття управлінських рішень / А. І. Куртов та ін. *Збірник наукових праць Харківського національного університету Повітряних Сил*. 2017. № 1 (50). С. 118–122.
82. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Сурмін Ю. П. та ін. ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.
83. Євдокімов В. В. Асиметрія бухгалтерської інформації та шляхи її мінімізації URL: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/1545Asimetr%D1%96ja_bukhgaltersko%D1%97_%D1%96/1.html (дата звернення: 25.02.18).
84. Європейська хартія малих підприємств: документ № 994_860 від 19.06.2000. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860 (дата звернення: 25.02.18).
85. Єльнікова Г. В. Технологія адаптивного управління персоналом. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка: зб. наук. праць: 2011. № 1. С. 8–15 URL: <http://tme.uomo.edu.ua/docs/2/09yelmtmp.pdf> (дата звернення: 25.02.18).
86. Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. Операції комерційних банків: навч. посіб. Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. 523 с.

87. Єпіфанова І. Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 722. С. 65–70.
88. Єпіфанова М. І., Маковецька О. А. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні. *Труди Одеського політехнічного університету*. 2009. № 1 (31). С. 211–215.
89. Єсімов С. С., Бондаренко В. А. Транспарентність як принцип діяльності органів публічного управління в умовах використання інформаційних технологій. *Соціально-правові студії*. 2018. № 1. С. 42–49.
90. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства: їх склад та оптимізація структури. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2012. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=993> (дата звернення: 25.02.18)
91. Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні: статистичний аналіз відкритих даних ЄДРПОУ. URL: <https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2017/11/ZHinkyta-choloviky-na-kerivnyh-posadah-v-Ukrayini-.pdf> (дата звернення: 25.02.18).
92. Жулавський А. Ю., Сидоренко Н. В. Організація матеріально-технічного забезпечення підприємства як об'єкт логістичних рішень. *Вісник СумДУ*. № 2. 2011. С. 51–58.
93. Забарна Е. М., Кула М. В. Сучасні тенденції фінансування розвитку підприємств. *Вісник СумДУ*. № 2. 2013. С. 64–72.
94. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
95. Зачосова Н. В. Куценко Д. М. Інформаційна транспарентність як фактор впливу на процес управління економічною безпекою фінансових посередників. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/38595/1/60-62.pdf> (дата звернення: 25.02.18)
96. Зозуля В. О. Ефективне кадрове забезпечення – складова демократичного врядування. *Державно-управлінські студії*.

2017. № 2. URL: <http://www.dus.nayka.com.ua/?op=1&z=28> (дата звернення: 25.02.18).
97. Зубрицька Я. О. Використання кореляційно-регресійного аналізу в управлінні трудовим потенціалом підприємства АПК. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 18. С. 110–118.
 98. Зубченко Л. А. Тенденции во взаимоотношениях французских банков с малым и средним предпринимательством. *Экономика*. 2000. № 4. С. 85–90.
 99. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 215 с.
 100. Іванова Т. Інтегральна оцінка фінансового стану малих підприємств АР Крим. *Економічний аналіз*. 2012 рік. № 11. Ч. 2. С. 256–260.
 101. Івченко В. В. Транспарентність звітної інформації як запорука сталого розвитку корпоративних структур. *Бізнес-інформ*. С. 184–190.
 102. Ільєнкова С. Ринок інновацій: предмет та структура. *Вісник ТУП. Наук. журн*. 2008. № 5. ч. 1. С. 69–72.
 103. Ілюшина О. Н. Теоретико-методологічні основи кадрового забезпечення курортно-туристичного регіону: сутність, структура, особливості. URL: <http://www.sworld.com.ua/konfer30/1072.pdf>. (дата звернення 06.09.2018)
 104. Індекс свобод і можливостей підприємництва України. *Інститут Свобод бізнесу*. URL: <http://ibf.com.ua/index-svobod-i-mozhlyvostej-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-veresni-2016/> (дата звернення 06.09.2018).
 105. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність. Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фрідріха Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. 176 с.
 106. Інформація з офіційного порталу Верховної Ради України: веб-сайт. URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 10.12.2016).

107. Інформація з офіційного сайту Національної платформи малого та середнього бізнесу: веб-сайт. URL: <http://platforma-msb.org/msb-nezadovolenyj-sytuatsiyeyu-ale-nalashtovanyj-optymistychno-doslidzhennya> (дата звернення 06.09.2018).
108. Інформація з офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу: веб-сайт. URL: <http://www.uaib.com.ua> (дата звернення: 01.03.2017).
109. Інформація з сайту Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 06.09.2018).
110. Інформація Казначейської служби України: веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 10.01.2019).
111. Інформація Міністерства освіти і науки України: веб-сайт. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/tehnologichni-parki> (дата звернення: 10.01.2019).
112. Інформація Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: веб-сайт. URL: <http://www.minregion.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2019).
113. Інформація офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу.-URL: <http://www.uaib.com.ua/> (дата звернення: 27.07.19).
114. Інформація офіційного сайту World Intellectual Property Organization: веб-сайт. URL: <https://www3.wipo.int/contact/en/> (дата звернення: 10.01.2019).
115. Інформація офіційного сайту Асоціації приватних інвесторів України: веб-сайт. URL: <https://www.uaban.org/> (дата звернення: 05.06.17).
116. Інформація офіційного сайту Європейської комісії: веб-сайт. URL: <https://ec.europa.eu/> (дата звернення: 10.01.2019).
117. Інформація офіційного сайту Національного банку країни: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата перегляду 21.11.2017).
118. Інформація офіційного сайту Українського фонду підтримки підприємництва: веб-сайт. URL:

- http://www.ufpp.gov.ua/about_fund/history (дата звернення: 10.01.2019).
119. Інформація офіційного сайту Центру соціально-економічних досліджень – «CASE Україна»: веб-сайт. URL: <http://case-ukraine.com.ua> (дата звернення: 10.01.2019).
 120. Інформація сайту Співки українських підприємців: веб-сайт. URL: <http://sup.org.ua/uk> (дата звернення: 10.01.2019).
 121. Інформація статистичної служби Європейського союзу: веб-сайт. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/> (дата звернення 10.11.2019).
 122. Кагановська Т. Є. Адміністративно-правові засади кадрового забезпечення державного управління в Україні: автореф. дис. д-ра юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2012. 32 с.
 123. Кагановська Т. Є. Кадрове забезпечення державного управління в Україні: монографія. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. 330 с.
 124. Калініченко Л. Л. Кредитування підприємництва як форма фінансової підтримки. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 193–200.
 125. Калініченко Л. Л., Мусіяка Л. В. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 50. С. 325–329.
 126. Калмиков О. В. Удосконалення системи державного регулювання малого бізнесу в сучасних умовах. *Наукові праці науково-дослідного фінансового інституту*. 2010. № 4 (53). С. 93–100.
 127. Камишин В. В. Системно-інформаційна кваліметрія, узагальненої оцінки компетентності тих, хто навчається: управлінський аспект. *Педагогічний та психологічний досвід: освіта та розвиток обдарованої особистості*. 2015. № 5 (36). С. 49–52.
 128. Капліна А. С. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств готельного господарства: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.04. Полтава, 2016. 247 с.
 129. Кафтанова Н. М. Кредитування інвестиційних проектів в Україні. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4853> (дата звернення: 08.09.18).

130. Качалай В. В. Нормативно-правове забезпечення обліку витрат промислового костингу на молокопереробних підприємствах. *Економіка, фінанси, право*. 2013. № 3. С. 51–54.
131. Кашкин В., Кузнецов Д. Финансы: стратегия и тактика. *Институт проблем предпринимательства*. 2010. № 4 (93). URL: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=0083924> (дата звернення: 08.09.18).
132. Кваліметрія в управлінні: гуманістичний контекст : навч. посіб. / Г. А. Дмитренко, О. Л. Ануфрієва, Т. І. Бурлаєнко, В. В. Медвідь; за заг. ред. Г. А. Дмитренка). Київ: Аграрна освіта, 2016. 335 с.
133. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП: інформаційний бюлетень USAID, 2018. № 9. 11 URL: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965 (дата звернення: 10.01.2019).
134. Кімуржий М. І., Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Ітераційний кластерний аналіз K-means як інструмент сегментації підприємств ЖКГ за рівнем потенціалу їх розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2018. № 4 (89). С. 15–29.
135. Кірейцев Г. Г., Виговська Н. Г., Петрук О. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Житомир, 2002. 272 с.
136. Класифікатор професій ДК 003:2005. Додаток А «Показник професійних назв за кодами професій» Держспоживстандарт України; Класифікатор від 26.12.2005 № 375. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb375609-05/ed20101101/find?text=%CA%E2%E0EB%B3%F4%B3EA%E0F6%B3%FF> (дата звернення: 10.01.2019).
137. Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий) : учеб. Москва: Велби, Проспект, 2006. 352 с.
138. Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму. *НЛТУ*. 2008. № 18.9. С. 223–229.

139. Колодізев О. М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.08. Харківський нац. економ. ун-т. Харків, 2010. 556 с.
140. Коляда Т. Тенденції податкового регулювання малого підприємництва в умовах посткризового періоду розвитку України. *Економіка*. 2012. № 139. С. 42–48.
141. Корнус В. Квасов В., Пономарьов О. Оцінка податкового навантаження на рівні підприємств. *Економіст*. 2007. № 10 С. 17–19.
142. Корогод І. В. Генезис і сутнісна характеристика бізнесу в контексті економічних учень. *Економіка і регіон: наук. журн. Серія: Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка*. 2012. № 2 (33). С. 60.
143. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Львів: Вид-во НУ «Львівська політехника», 2004. 21 с.
144. Котельникова Ю. М. Кадрове забезпечення у підвищенні енергоефективності діяльності підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 18. С. 201–218.
145. Кравчук Г. В., Шевчук В. І., Пластун О. Л. Боротьба з інформаційною асиметрією як важлива складова забезпечення фінансової безпеки. *Вісник чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 1 (64). С. 213–220.
146. Краснокутська Н. С. Підприємницький потенціал України в порівнянні з країнами ЄС. *Вісник КНТЕУ*. 2010. № 1. С. 25–33.
147. Краснокутська Н. С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Механізм регулювання економіки*. № 1. 2010. С. 136–145.
148. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Харків: Харк. Держ. Ун-т харчування і торгівлі, 2012. 322 с.

149. Краснокутська Н. С., Бубенець А. Г., Чатченко О. Є. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств: монографія, Харків: Лідер, 2015. 175 с.
150. Краудфандинг: інформація офіційного сайту Світового банку. URL: <http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfundingdevelopment/recommendationsvsreality> (дата звернення: 02.08.17).
151. Кредит для бізнесу в Україні: где взять и как получить?: фінансово-інформаційний портал. URL: <https://maanimo.com/business-credit> (дата звернення: 08.09.18).
152. Кривда О. В., Аушева Г. А. Проблема кредитування малого підприємництва в період фінансової кризи в Україні: *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/31250> (дата звернення: 08.09.18).
153. Криниця С. О. Розвиток системи кредитних спілок в Україні: проблеми і перспективи. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 3 (21). С. 71–73.
154. Круш П. В., Зеленська М. О. Виробничий потенціал підприємства з позицій клієнтоорієнтованого підходу. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2010. № 7. С. 91–95.
155. Кугій А. А., Сокотенюк С. М. Структурний аналіз фінансового забезпечення малого підприємництва. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2014. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/viewFile/45521/41698> (дата звернення: 08.09.18).
156. Кузьменко Д. В. Транспаретність як основа розвитку банківського кредитування в Україні. URL: <http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/148627/1/136-137.pdf> (дата звернення: 08.09.18).
157. Кулаков В. О., Курган О. Г. Павленок О. І. Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 2 (36). С. 143–146.
158. Кунденко А. В., Пономаренко О. В. Політика і стратегічні напрями підтримки малого та середнього підприємництва

- в Чернігівській області в умовах трансформації суспільно-економічних відносин. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. 2014. № 4 (24). С. 60–65.
159. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. Київ, 2008. 639 с.
160. Курников Д. С., Петров С. А. Использование нейронных сетей в экономике. *Juvenis scientia*. 2017. № 6. С. 10–12.
161. Лаврук Л. В., Лаврук О. С. Інформаційне забезпечення системи управління підприємством. *Збірник наукових праць «Економічні науки»*. 2011. № 19. С. 5–9.
162. Левін В. І. Удосконалення оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні в контексті євроінтеграційних процесів. *Наукові праці Науково-дослідного фінансового інституту*. 2014. № 4 (69). С. 134–140.
163. Левченко Н. М., Кравченко Г. В. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Економічний простір*. 2009. № 23/3. С. 242–251.
164. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ: КНЕУ, 2001 580 с.
165. Лізинг в Україні 2016. FinPost. URL: <https://finpost.com.ua/news/2401> (дата звернення 21.11.2017).
166. Ліпич М. А. Міжнародний досвід застосування спрощених систем оподаткування. *Моделювання регіональної економіки*. 2012. № 1 (39). С. 334–344.
167. Логвіновська С. І. Концептуальні підходи до спрощеної системи оподаткування в Україні. *Економічний форум*. 2013. № 3. С. 180–185.
168. Лоханова Н. Податкове навантаження в Україні як чинник впливу на стан економічної стійкості підприємств. *Економіст*. 2012. № 4. С. 46–49.
169. Лупенко Ю. О., Фещенко В. В. Сучасні технології венчурного фінансування аграрного бізнесу. *Облік і фінанси*. № 1 (67). 2015. С. 81–87.
170. Луць Р. І. Види банківських послуг для малого та середнього бізнесу, їх сутність та особливості. URL:

- http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21CNR=20%20ITZN/ (дата звернення 21.11.2017).
171. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 332 с.
 172. Макаренко І. О., Погорілий Д. В. Рейтинги компаній на ринках відповідального інвестування як інструмент мінімізації інформаційної асиметрії в умовах сталого розвитку. *Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України*: матеріали II Міжвузівської науково-практичної конференції, м. Харків, 16 листопада 2017 р. Харків: ХТЕІ КНЕУ, 2017. С. 45–47.
 173. Мандражи З. Р. Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством. Економічний аналіз : зб. наук. праць. 2015. № 20. С. 251–256.
 174. Мандрик О. Я. Характеристика структурних складників інтелектуально-кадрового забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2011. № 12. С. 65–68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2011_12_17 (дата звернення 21.11.2018).
 175. Матусева О. М. Проблеми розвитку експортноорієнтованого малого бізнесу України. *Сучасні питання економіки і права*. 2013. № 2. С. 69–74.
 176. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. *Проблеми економіки*. № 4. 2010. С. 83–91.
 177. Мацьків В. В. Складові фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору. *Сталий розвиток економіки*. № 3 (28). 2015. С. 276–281.
 178. Машика Ю. В. Кадрове забезпечення як складова конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 6. Т. 1. С. 86–88.
 179. Мельник Л. М. Теоретико-методологічні засади сталого розвитку машинобудівних підприємств на основі управ-

- лінійні бізнес-процеси: дис. ... докт. екон. наук; 08.00.04; Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя. Тернопіль, 2018. 508 с.
180. Мельник М. І. Класифікація бізнес-середовища: системний підхід. *Регіональна економіка*. 2008. № 2. С. 251–260.
 181. Мельник Т. О. Державна підтримка малого і середнього підприємництва в Україні. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2015. № 1 (71). С. 102–108.
 182. Метеленко Н. Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств. *Ефективна економіка*. № 7. 2010. С. 57–68.
 183. Микитюк П. П., Фецович Т. Р. Аналіз результатів діяльності підприємств на основі кореляційно-регресійного методу. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18280/1/Mykytyuk_PP_Fetsovyeh_TR_Analiz_fin_stanu_pidpr_na_osnovi_korel-rehr_metodu_2014.pdf (дата звернення 21.11.2017).
 184. Миськів Г. В. Кредити міжнародних фінансових організацій в економіці України. *Фінансовий простір*. 2015. № 2 (18). С. 48–53.
 185. Михайловська О. В. Інформаційні асиметрії в світових інвестиційно-інноваційних процесах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 6. С. 21–26.
 186. Михальчинець Г. Т. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва в Україні. *«Молодий вчений»*. 2014. № 11 (14). С. 79–84.
 187. Міжнародний стандарт ISO 3166-1 alpha-2. URL: <https://www.iso.org/iso/en/prods-services/iso3166ma/index.html> (дата звернення: 10.01.2019).
 188. Міхуринська К. М. Забезпечення розвитку соціально-орієнтованої економіки у регіоні (на матеріалах АР Крим): автореф. дис. ... докт. економ. наук: спец.: 08.00.05. Сімферополь, 2010. 40 с.

189. Міщук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 2. С. 9–12.
190. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія / А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, В. І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки промсті. Донецьк, 2011. 326 с.
191. Молибог М. А., Івашова Н. В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. Суми: СумДУ, 2015. С. 252–253.
192. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. ... к-та екон. наук: 08.00.08. Київ, 2001. 16 с.
193. Мурычев А. А. Банки и малый бизнес. *Бизнес Предложения*. 2010. № 5–6. С. 24–31.
194. На шляху до сучасної державної політики у сфері малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <https://fnst.org/sites/default/files/uploads/2016/08/09/smeinukraineukrfinal.pdf> (дата звернення 21.11.2018).
195. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
196. Новейший философский словарь / сост. А. А. Грицанов. Минск: Изд. В.М. Скакун, 1998. 896 с.
197. Новік О. І. Тлумачення поняття «податкове навантаження» у вітчизняній та зарубіжній літературі. *Глобальні та національні проблеми економік*. 2015. № 6. С. 756–762.
198. Новосельська Л. І. Методи оцінювання рівня податкового навантаження на підприємства. *Національного лісотехнічного університету України*. 2013. № 23.10. С. 239–245.
199. Олійник Д. С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2001. 16 с.

200. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. 2-ге вид., допов. і перероб. Київ: КНЕУ, 2001. 240 с.
201. Орлов В. О. Природні переваги малого бізнесу – основа його розвитку. *Бізнес-інформ*. 2012. № 11. С. 75–79.
202. Осадчий Є. С. Світовий досвід управління капіталом кредитних спілок. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. № 9. С. 122–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_9_30 (дата звернення 22.11.18).
203. Основні показники системи кредитних спілок. *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*. URL: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-kreditnih-spilok.html> (дата звернення 22.11.17).
204. Остапенко Н. Методика оцінки впливу державної фінансової підтримки на розвиток малого підприємництва. *Економічний аналіз*. 2012. № 10. С. 317–321.
205. Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *БізнесІнформ*. 2012. № 7. С. 47–49.
206. Офіційний сайт Bilat-Ukraine project. URL: <http://www.bilat-ukraine.eu/index.php> (дата звернення 22.11.18).
207. Офіційний сайт East Invest. URL: <http://www.east-invest.eu> (дата звернення 22.11.18).
208. Офіційний сайт European fund for southeast Europe. URL: <https://www.efse.lu> (дата звернення 22.11.18).
209. Офіційний сайт Green for Growth Fund. URL: <http://www.ggf.lu> (дата звернення 22.11.18).
210. Офіційний сайт Банк Восток. URL: <https://bankvostok.com.ua/> (дата звернення 22.11.18).
211. Офіційний сайт Банк кредит Дніпро. URL: <https://credidtnopr.com.ua> (дата звернення 22.11.18).
212. Офіційний сайт ЄБРР. URL: <http://www.ebrd.com> (дата звернення 22.11.18).
213. Офіційний сайт ОТП банк. URL:

- <https://ru.otpbank.com.ua/big-corporate/> (дата звернення 22.11.18).
214. Офіційний сайт Правекс Банк. URL: <https://www.pravex.com.ua/> (дата звернення 22.11.18).
215. Офіційний сайт Приватбанк. URL: <https://privatbank.ua/business/overdraft> (дата звернення 22.11.18).
216. Офіційний сайт Промінвестбанк. URL: <https://www.pib.ua/corporate/finansuvannia-biznesu/overdraft/> (дата звернення 22.11.18).
217. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://web.worldbank.org/> (дата звернення 22.11.18).
218. Офіційний сайт Таскомбанк. URL: <https://new.tascombank.ua> (дата звернення 22.11.18).
219. Офіційний сайт Укрексімбанк. URL: <http://www.eximb.com> (дата звернення 22.11.18).
220. Офіційний сайт Универсал Банк. URL: <https://www.universalbank.com.ua> (дата звернення 22.11.18).
221. Ощадбанк: фінансування бізнесу. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/business/finansuvannya-biznesu/> (дата звернення 21.11.2017).
222. Павленко О. П. Сутність та методологічні основи фінансового забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2011. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=520> (дата звернення: 28.01.2017).
223. Павліченко Є. Напрями удосконалення інформаційно-правового забезпечення суб'єкта господарювання. *Адміністративне право і процес*. 2017. № 3. С. 155–158.
224. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент: учебник для вузов: 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юнити-дана, 2003. 269 с.
225. Павлова Л. Н. Финансы предприятий: учебник. Москва: Финансы; Юнити, 1998. 639 с.
226. Панцир С., Когут А. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів (звіт Європейського

- інформаційно-дослідницького центру). Київ, 2015. URL: euinfocenter.rada.gov.ua (дата звернення 22.11.17).
227. Папп В. В., Бошота Н. В. Інноваційна інфраструктура підтримки малого підприємництва в Україні: стан, тенденції та перспективи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 16. С. 22–27.
 228. Папп В. В., Бошота Н. В. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізми їх залучення. *Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка»*. № 1 (45). Т. 3. С. 134–138.
 229. Паянок Т. М., Задорожня Л. А. Вплив тіньового сектору на інноваційний розвиток України: збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. № 1. 2011. С. 444–448.
 230. Педченко Н. С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2012. 365 с.
 231. Педченко Н. С., Лугівська Л. А. Напрями податкової політики України відповідно до євроінтеграційних процесів. *Динаміката на съвременната наука 2012*: матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція, Том 1. Економіки. София: «Бял ГРАД-БГ» ОДД, 2012. С. 39–43.
 232. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Бюджетний потенціал регіону: оцінка та перспективи розвитку: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2014. 220 с.
 233. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень*: монографія; за заг. ред. Ільчук В. П. Чернівці, 2018. С. 127–137.
 234. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Імплементация зарубіжного досвіду реалізації податкової політики в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1 (1). С. 179–187.
 235. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Інтегральна оцінка збалансованості взаємовідносин держави та суб'єктів малого

- бізнесу в контексті забезпечення інтересів розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 1 (92). С. 25–34.
236. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Побудова алгоритму ідентифікації сприятливості банків до кредитного забезпечення малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 3 (88). С. 90–101.
237. Петрук О. М. Банківська справа: навчальний посібник; за ред. Ф. Ф. Бутинця. Київ, 2004. 461 с.
238. Піжук О. І. Державна підтримка малого підприємництва як важлива умова розвитку сфери послуг в Україні. *Економічний простір*. 2015. № 93. С. 150–164.
239. Пільги та стимулювання: інформація Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://saee.gov.ua/uk/business/preferentsii/derzh-pidtrymka/podatkovyi-ta-mytni-pilgy> (дата звернення: 10.01.2019).
240. Пластун В. Л. Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств: автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.04.01. Суми: УАБС НБУ, 2006. 21 с.
241. Пластун О. Л., Дудкін О. В. Міжнародні інвестиційні рейтинги як засіб усунення інформаційної асиметрії на макроекономічному рівні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 191–198.
242. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании. Москва: Финансы и статистика, 1989. 175 с.
243. Погожа Н. В. Проблемні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства в умовах рецесії України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. № 2 (45). С. 144–149.
244. Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства: поняття та види. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 88. С. 75–81.
245. Податковий кодекс: Кодекс України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI; станом на 01.01.2017 р. / Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html (дата звернення: 5.01.2019).

246. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник. 5-те вид., перероб. та допов. Київ: КНЕУ, 2004. 546 с.
247. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навч. л-ри, 2007. 488 с.
248. Позики на бізнес. URL: <https://kub.pb.ua/get-credit/> (дата звернення: 07.11.17).
249. Поляк Н. П. Теоретичні аспекти сутності кредиту. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 6, Т. 1. С. 185–188.
250. Попов О. О. Експертні методи та системи для прийняття управлінських рішень. Моделювання та інформаційні технології. 2015. № 74. С. 16-28. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJR&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&_S21P03=FILE=&_S21STR=Mtit_2015_74_5 (дата звернення 05.07.18).
251. Попський А. Державна політика розвитку, підтримки малого та середнього підприємництва у контексті європейської інтеграції. *Ефективність державного управління*. 2017. № 1 (50). Ч. 2. С. 260–268.
252. Порівняльний аналіз оподаткування фондів заробітної плати та видатків бюджету в окремих країнах СНД, ЄС, Азії, Латинської Америки. *Інститут соціально-економічної трансформації*. Київ, 2018. 49 с. URL: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2018/09/Doslidzhennya-rozmir-derzhavy_Dubrovskij.pdf (дата звернення 05.07.18)
253. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Сабадинова А. Л. та ін. Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. 343 с.
254. Потриваєва Н. В., Кореновська Т. О. Транспарентність як забезпечення повноти висвітлення інформації у фінансовій звітності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 1169–1171.
255. Пристемський О. С. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 4 (20). С. 106–108.

256. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VII станом на 01.01.2017 / Верховна рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення 19.03.17).
257. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 09.02.2019 / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. (дата звернення 19.03.19).
258. Про власність: Закон України від 7 лютого 1991 р. № 697-XII (втратив чинність) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/697-12> (дата звернення 19.03.18).
259. Про внесення змін до Довідника типових професійно-кваліфікаційних характеристик посад державних службовців: Наказ від 21.05.2004 № 74 / Головдержслужба України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065354-99/ed20110913/find?text=%CА%E2%E0%EB%B3%F4%B3%EA%E0%F6%B3%FF> (дата звернення 19.03.18).
260. Про державну підтримку малого підприємництва: Указ Президента України 12 травня 1998 р. № 456/98 (втратив чинність). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/456/98> (дата звернення 19.03.18).
261. Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності: Указ Президента України від 23 липня 1998 р. № 817/78 станом на 08.06.2004. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/817/98> (дата звернення 19.03.18).
262. Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва: Указ Президента України від 22 січня 2000 р. № 89/2000 (втратив чинність). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/89/2000> (дата звернення 19.03.18).
263. Про затвердження Порядку встановлення медико-соціальними експертними комісіями ступеня втрати професійної працездатності у відсотках працівникам, яким заподіяно ушкодження здоров'я, пов'язане з виконанням трудових

- обов'язків МОЗ України: Наказ МОЗ № я0136-96 від 22.11.1995 (втратив чинність). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/z0136-96/ed20120928/find?text=%CA%E2%E0%EB%B3%F4%B3%EA%E0%F6%B3%FF> (дата звернення 19.03.18).
264. Про затвердження Порядку надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітними підприємницької діяльності: Наказ Мінпраці України від 20.11.2000 р. № 307 (втратив чинність). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0915-00> (дата звернення 19.03.18).
265. Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва: Постанова від 21 травня 2009 р. № 510-2009-п (втратив чинність) / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/510-2009> (дата звернення: 10.01.2019).
266. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України № 2464-VI станом на 01.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (дата звернення: 5.01.2019).
267. Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва: Постанова КМУ від 3 квітня 1996 р. № 404 (втратив чинність). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/404-96-п> (дата звернення: 10.01.2019).
268. Про кредитні спілки: Закон України 268 від 20.12.2001 № 2908-III. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14&p=1288985005790682> (дата звернення 22.11.17).
269. Про ліцензування певних видів господарської діяльності URL: Закон України 20 травня 1999 р. № 540/99 (втратив чинність). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/540/99> (дата звернення: 10.01.2019).

270. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: закон України від 21 грудня 2000 р № 2157-III станом на 10.06.2012. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14> (дата звернення: 10.01.2019).
271. Про Німецько-Український фонд: Постанова КМУ 19 квітня 1999 р. № 628 станом на 11 вересня 2000 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/628-99-п> (дата звернення: 10.01.2019).
272. Про патентування деяких видів підприємницької діяльності: закон України від від 23 березня 1996 р № 98/96-ВР (втратив чинність). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/98/96-вр> (дата звернення: 10.01.2019).
273. Про підприємства в Україні: Закон України від 7 лютого та 27 березня 1991 р. №887-XII (втратив чинність). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12> (дата звернення: 10.01.2019).
274. Про підтримку і розвиток малого підприємництва в державах-учасниках СНД: закон України від 17 січня 1997 р. № 2171-XII станом на 06.08.2014. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2171-12> (дата звернення: 10.01.2019).
275. Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію): Закон України від 6 березня 1992 р № 2171-XII станом на 06.08.2014. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2171-12> (дата звернення: 10.01.2019).
276. Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні: Постанова КМУ від 17 березня 1993 р. № 201 (втратив чинність). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/201-93-п> (дата звернення: 10.01.2019).
277. Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки: Постанова КМУ від 29 січня 1997 р. № 86 станом на 18 квітня 1998 р. URL:

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/86-97-п> (дата звернення: 10.01.2019).

278. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI: станом на 22.03.2012 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 10.01.2019).
279. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України станом на 05.12.2012 № 991-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14> (дата звернення: 10.01.2019).
280. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України 3 липня 1998 р. № 727/78 (втратив чинність). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/727/98> (дата звернення: 10.01.2019).
281. Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності: Указ Президента України 3 лютого 1998 р. № 79/78 (втратив чинність). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79/98> (дата звернення: 10.01.2019).
282. Про утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва: Указ Президента України від 1 червня 2000 р. № 1775-III (втратив чинність). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1775-14> (дата звернення: 10.01.2019).
283. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: Закон от 12.07.2001 № 2664-III станом на 01.01.2017 / Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html (дата звернення 21.11.2017).
284. Програми Європейського Союзу з підтримки МСБ. URL: http://www.compet.kh.gov.ua/images/MTD/Katalogi/11_2017_ProgramsEU_financeBiz.pdf (дата звернення: 10.01.2019).

285. Публічний звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2016 рік. Київ, 2017. URL: <https://nfp.gov.ua/> (дата звернення 21.11.2017).
286. Пукало О. П. Зарубіжний досвід розвитку та підтримки малого підприємництва та його використання в Україні. *Управління розвитком*. 2017. № 3–4 (189–190). С. 108–114.
287. Пятуніна С. С. Вдосконалення матеріально-технічного забезпечення підприємств харчової промисловості. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2013. № 37. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/362> (дата звернення 21.11.2017).
288. Развитие малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт. *Информация МСП Банк*. URL: new.mspsbank.ru/userfiles/files/Sbornik_statei_2015.pdf (дата звернення 21.01.2019).
289. Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва: Инфра-М. 2011. 479 с.
290. Рачинська Г. В., Лісовська Л. С. Система інфраструктурного забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу покращення. *Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 3. С. 211–216.
291. Реверчук С. К., Вовчак О. Д., Ступницький В. В. Приватне інвестування в економіці України (на прикладі малих підприємств). Львів: ВПВ ЛьвЦНТЕІ, 2002. 271 с.
292. Регіональні програми розвитку агропромислового комплексу: інформація сайту Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=24208> (дата звернення: 10.01.2019).
293. Рейтинг банків: як почувалися фінустанови в І кварталі 2018 року. URL: <https://mind.ua/publications/20184781->

- rejting-bankiv-yak-pochuvalisya-finustanovi-v-i-kvartali-2018-roku (дата звернення 10.08.18).
294. Рейтинг надєжности українських банків 2018. URL: <https://deltabank-online.com.ua/rejting-bankov-ukrainy-po-nadezhnosti/> (дата звернення 10.08.18).
295. Романенко О. Р. Фінанси: підручник. Київ: ЦНЛ, 2006. 312 с.
296. Рудь Н. Т., Дмитрук Е. Ю. Моделювання розвитку малого підприємництва. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. – 2013. №10 (37). Ч. 5. С. 142–154.
297. Руських К. Чи кредитуватимуть банки малий та середній бізнес? *Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ»*. 2013. № 12. URL: <http://www.case-ukraine.com.ua/> (дата звернення 20.09.17).
298. Самойлик Ю. В. Матеріально-технічне забезпечення АПК: тенденції, механізми, перспективи. *Економіка і регіон*. 2014. № 4 (47). С. 17–22.
299. Самуляк В. Ю., Фещур Р. В. Оцінювання рівня розвитку підприємств. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/631/1/90.pdf> (дата звернення 20.09.18).
300. Сараєва І. М., Носова Н. І. Проблеми оптимізації податкового навантаження підприємницького сектору в Україні. *Економічні інновації*. 2015. № 60. Книга II. С. 159–170.
301. Сарай Н. І. Виробничий потенціал підприємства: сутність та особливості діагностики. *Інноваційна економіка*. 2012. № 12. С. 100–103.
302. Сейко С. І. Фінансовий кредит: економічна сутність, оподаткування та відображення в обліку. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 2. С. 77–98.
303. Сєдая А. В. Нейронні мережі як засіб дослідження фінансової діяльності автотранспортних підприємств. *Збірник наукових праць НТУ*. 2011. № 24 (1). С. 389–392.
304. Сиров В. В. Проблема обґрунтування вибору методів амортизації основних активів у сучасних умовах господарської діяльності. *Управління розвитком*. № 4. 2014. С. 23–25.

305. Сисоєва Л. Ю. Вплив асиметрії інформації на ринок банківських послуг. *Науковий вісник Харківського державного університету*. 2014. № 6.4. С. 65–68.
306. Скрипник О. А. Інформаційне забезпечення процесів управління. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Modre_2011_2_12.pdf (дата звернення 10.11.2018).
307. Смит А. Исследование о богатстве народов. URL: www.cato.ru/library/smith/wealth_of_nations_4 (дата звернення 10.11.2016).
308. Сокирська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2003. № 1. С. 89–93.
309. Соколовська А. М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки. *Економіка України*. 2006. № 7. С. 4–12.
310. Солованюк С. М. Розвиток малого бізнесу в Україні в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 2 (24), 2 т. С. 130–134.
311. Соцька Ю. І. Методолігчні засади кластерного аналізу конкурентоспроможності банків України: URL: <http://dx.doi.org/10.18371/fcaptp.v2i19.57261> (дата звернення: 30.10.18).
312. Станко Г. В. Самофінансування як одна із пріоритетних форм фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Сталий розвиток економіки*. № 1. 2015. С. 85–91.
313. Старенька О. М. Інформаційне забезпечення системи оперативного управління промислових підприємств. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Економічні науки*. 2013. № 3. С. 38–45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2013_3_7 (дата звернення: 30.10.18).

314. Стельмашук А. М. Амортизаційний фактор у відтворенні основних засобів переробних підприємств АПК. *Інноваційна економіка*. № 6 (55). 2014. С. 66–72.
315. Стешенко О. О. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в сучасних умовах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 3(08). С. 82–88.
316. Стосовно оподаткування малих та середніх підприємств: Рекомендація Комісії 94/390/ЄС № 994_970 від 25 травня 1994 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_970?lang=en (дата звернення: 04.01.2019).
317. Стрілець В. Ю. Етапи інституційного розвитку малого бізнесу в умовах невизначеності економічних процесів. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6992> (дата звернення: 07.05.2019).
318. Стрілець В. Ю. Експортна діяльність як новий етап розвитку малого бізнесу: основні бар'єри на шляху до реалізації. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: матеріали Міжнародній науково-практичній конференції*, Полтава, 11 травня 2019 року. С. 42–44.
319. Стрілець В. Ю. Визначення ієрархічності цілей у забезпеченні розвитку малого бізнесу крізь призму актуальних перешкод. *Вісник Черкаського університету. Серія Економічні науки*. 2019. № 1. С. 151–157.
320. Стрілець В. Ю. Детермінація впливу кредитного забезпечення на розвиток малого бізнесу. *Фаховий науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2018. № 36. С. 88–93.
321. Стрілець В. Ю. Дослідження релевантності міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку малого бізнесу *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету Інтелект XXI*. 2019. № 2. С. 75–78.
322. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малого бізнесу на початку життєвого циклу: стартовий капітал та джерела

- його формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 33. С. 53–58.
323. Стрілець В. Ю. Зарубіжний досвід кредитування малого бізнесу. *Бізнес-інформ*. 2019. № 3. С. 44–50. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-3-44-50> (дата звернення: 07.05.2019).
324. Стрілець В. Ю. Застосування інструментів непрямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 2 (13). С. 82–87.
325. Стрілець В. Ю. Ідентифікація поняття «мале підприємство» у правовому полі України. *Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів: матеріали науково-практичної конференції*, м. Чернівці, 7–8 червня 2019 р.). Херсон: Молодий вчений, 2019. С. 47–50.
326. Стрілець В. Ю. Інтерпретація нерівномірності державного забезпечення розвитку малого бізнесу засобами ітераційної кластеризації. *Бізнес Інформ*. 2019. № 2. С. 252–258. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-252-258> (дата звернення: 07.05.2019).
327. Стрілець В. Ю. Інтерпретація поняття «розвиток підприємства» у науковій літературі. *Фінанси, бухгалтерський облік та підприємництво: національні особливості та світові тенденції: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*, м. Київ, 18 травня 2019 року. С. 56–58.
328. Стрілець В. Ю. Інфраструктура державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу: теоретичний аспект. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69). № 1. С. 36–41.
329. Стрілець В. Ю. Кадрове забезпечення розвитку малих підприємств. *Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки: матеріали II Міжнародній науково-практичній конференції* (м. Запоріжжя, 22 червня 2019 року). Запоріжжя: ГО «Східний інститут економіки та управління». С. 45–47.

330. Стрілець В. Ю. Краудфандинг як інструмент залучення громадськості до розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. № 5. С. 28–36.
331. Стрілець В. Ю. Матеріально-технологічні інновації як імператив виробничого забезпечення розвитку малих підприємств. *Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни*: матеріали конференції, м. Львів, 29 червня 2019 року. Львів: ЛЕФ, 2019. С. 74–76.
332. Стрілець В. Ю. Міжрегіональні порівняння фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу України. *Науковий диспут: питання економіки і фінансів*: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ-Будапешт-Вена, 28 грудня 2016 року. С. 94–97. URL: <http://www.inter-nauka.com/issues/conf-2016/december/1832/> (дата звернення: 30.10.18).
333. Стрілець В. Ю. Можливості та перспективи розвитку фінансового забезпечення малого бізнесу в контексті асоціації України та ЄС. *Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 23 серпня 2018 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2018. С. 103–105.
334. Стрілець В. Ю. Обґрунтування репрезентативної системи показників оцінювання впливу оподаткування на розвиток суб'єктів малого підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 10. С. 44–48. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.10.44 (дата звернення: 07.05.2019).
335. Стрілець В. Ю. Описові характеристики професійних навичок та компетенцій як складової кадрового забезпечення розвитку малих підприємств Scientific achievements of modern society: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ліверпуль, Великобританія, 11–13 вересня 2019 р.). – Ліверпуль, Великобританія: Cognum Publishing House, 2019. С. 286–292.

336. Стрілець В. Ю. Особливості фінансового забезпечення малого підприємництва на різних стадіях життєвого циклу. *Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів*: матеріали II міжнар. науково-практичної інтернет-конференції, м. Київ, 5 жовтня 2018 р. Київ: ТОВ «ВІПО», 2018. С. 358–361.
337. Стрілець В. Ю. Порівняльна характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Науковий вісник ОНУ. Економіка*. 2018. Т. 23. № 7 (72). С. 54–59.
338. Стрілець В. Ю. Причинно-наслідкові зв'язки існування перешкод діяльності малого підприємництва в процесі суб'єктних взаємовідносин. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 34. С. 36–40.
339. Стрілець В. Ю. Реалізація законодавчих ініціатив у сфері державного забезпечення розвитку малого бізнесу: досвід ЄС. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2019. № 24. С. 95–100.
340. Стрілець В. Ю. Роль бізнес-середовища у формуванні фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні. *Розвиток міжнародної конкурентоспроможності: держава, регіон, підприємство*: матеріали Міжнародної наукової конференції, Лісабон (Португалія), 16 грудня 2016 року. С. 157–160. URL: www.inter-nauka.com/uploads/public/14828548642323.pdf (дата звернення: 30.10.18).
341. Стрілець В. Ю. Синхронізація української практики ведення та розвитку малого бізнесу з європейськими стандартами. *Бізнес-інформ*. 2018. № 9. С. 105–111.
342. Стрілець В. Ю. Сучасний стан інфраструктури державного забезпечення розвитку малого підприємництва України. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 28. С. 31–37.
343. Стрілець В. Ю. Теорія та практика застосування європейської методології оцінки податкового навантаження на мале підприємство. *Стабільність національної економіки: проблеми та шляхи забезпечення*: матеріали Між-

- народної науково-практичної конференції, м. Дніпро, 25 травня 2019 р. Дніпро: НО «Перспектива», 2019. С. 53–56.
344. Стрілець В. Ю. Транспарентність малого бізнесу як необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Сталий розвиток соціально-економічних систем*: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 14 травня 2019 р. Київ: ТОВ «ВІПО», 2019. С. 168–170.
345. Татарінов В. С. Удосконалення економічного порядку та розвиток експортної діяльності малого бізнесу. *Економіка і регіон*. 2011. № 4 (31). С. 35–39.
346. Телетов О. С., Сірік Ю. А. Створення технологічного парку як фактор інноваційного розвитку економіки. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 143–154.
347. Тимошенко Л. В., Гришаніна О. О., Касьяненко Л. В. Управління кадровим забезпеченням підприємництва в Україні. *Економічний вісник*. 2018. № 2. С. 155–166.
348. Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135> 03.07.2016 (дата звернення: 10.01.2019).
349. Титаренко І. В. Удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2018. № 1 (19). С. 349–353.
350. Ткаченко В. В. Аналіз методик оцінки податкового навантаження підприємств. *Бізнес-інформ*. 2012. № 10. С. 215–220.
351. Ткачик Л. П., Бешко О. Я. Спрощена система оподаткування як інструмент агресивного податкового планування. *«Молодий вчений»*. 2018. № 2 (54). С. 758–763.
352. Токарева В. І., Адамов Д. В. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу. *Менеджер*. 2016. № 1 (70). С. 12–17.
353. ТОП-20 кращих банків для МСБ. URL: <https://minfin.com.ua/2017/02/16/26242272/> (дата звернення 10.08.18).

354. Труш Є. І. Міжнародний досвід з кредитування малого підприємництва та його адаптація до особливостей національної економіки. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2013 р. № 4 (73). С. 104–107.
355. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *«Молодий вчений»*. 2013. № 1 (01). С. 39–44.
356. Угода про асоціацію з ЄС: 10 негативних економічних наслідків. URL: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/725?view=material (дата звернення 20.09.18).
357. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом. *Інформація Урядового порталу*. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631 (дата звернення 20.09.18).
358. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Угода № 984-011 від 27.06.2014 станом на 30.11.2015 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2378#n2378 (дата звернення 20.09.18).
359. Угода про створення Українського науково-технологічного центру: документ № 998_032 від 15.03.2001. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_032 (дата звернення 20.09.18).
360. Ульяницька О., Ярошенко Т. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні. Механізм регулювання економіки. 2009. № 2. С. 72–79.
361. Умєров Р. Е. Використання зарубіжного досвіду інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу в сучасних умовах Українського ринку. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 6 (132). С. 96–105.
362. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / Державний вищий навчальний заклад

- «Українська академія банківської справи Національного банку України»; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. С. 116–145.
363. Уханова І. О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні: монографія. Одеса, 2012. 131 с.
364. Феценко С. С. Сучасні проблеми розвитку бізнесу в Україні. *Управління розвитком*. 2014. № 2. С. 13–16.
365. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И. М. Карасева, М. А. Ревякина; под ред. Ю. П. Анискина. Москва: Омега-Л, 2006. 335 с.
366. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: монографія. НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2005. 228 с.
367. Финанси підприємств: навч. посіб.: курс лекцій / за ред. д. е. н., проф. Г. Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 268 с.
368. Финанси: вишкіл студії : навч. посіб. / за ред. С. І. Юрія. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 357 с.
369. Финансовый менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Київ: КНЕУ, 2005. 535 с.
370. Фрадинський О. А. Поняття податкового навантаження та підходи до його визначення Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 1. Т. 1. С. 79–82.
371. Франовская Г. Н. Малий бізнес: учеб. посібник. Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2007. 182 с.
372. Франчук Ю. О. Теоретичні засади, проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва. *«Економічні науки»*. Серія «Облік і фінанси». № 10 (37). Ч. 5. 2013. С. 155–165.
373. Фролова Н. Л. Інструменти державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні. URL:
<https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/98.pdf>
(дата звернення: 5.01.2019).
374. Характеристика країн на основі принципів акта з питань малого бізнесу: Україна. Країни Східного партнерства,

2016 рік. URL: <http://www.oecd.org/globalrelations/Ukraine-chapter.pdf> (дата звернення 20.09.18).

375. Харинович-Яворська Д. О. Застосування нейромережових технологій для прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств. *Международный научный журнал «Интернаука». Серия: «Экономические науки»*. 2017. № 2 (2). С. 25–30.
376. Хасянова С. Ю. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса. 2012. URL: <https://publications.hse.ru/chapters/94832697> (дата звернення 10.08.18).
377. Хмурковський Г. В. Стратегічні аспекти фінансового менеджменту малого підприємства. *Наукові праці НДФІ*. № 4 (33). 2005. С. 125–133.
378. Черемісова Т. Джерела самофінансування підприємств: їх склад та структура за кризових умов. *Економічний аналіз*. № 12 (ч. 4). 2013. С. 133–136.
379. Черніченко Л. Ю. Вплив облікової політики на фінансові результати діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 11. С. 111–113.
380. Чернушкіна О. О. Застосування методу кваліметрії для оцінювання діяльності працівників підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. № 4 (43). 2010. С. 178–181.
381. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг: навч. посіб. – 2-е вид., з доопрац. та допов. Київ: Алерта, 2015. 272 с.
382. Швець Г. О. Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. № 34. С. 31–39.
383. Швець Л. М. Український краудфандинг: принципи успішної реалізації. *Вісник ХНУВС*. 2013. № 4 (63). С. 243–251.
384. Швидка О. П., Лисенко І. Краудфандинг як сучасний інструмент інвестування інноваційних підприємств. *Інновацій-*

не підприємництво: стан та перспективи розвитку: зб. матеріалів І Всеукр. наук.-практ. конф., Київ: КНЕУ, 29–30 берез 2016. С. 33–34.

385. Шевченко Н. М., Кравченко Г. В. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Економічний простір*. 2009. № 23/3. С. 242–251.
386. Шимановська-Діанич Л. М., Власенко В. А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: теорія і практика: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2010. 314 с.
387. Шмігач О. М. Євроінтеграційні процеси у сфері підприємницької діяльності в Україні. *«Молодий вчений»*. 2017. № 11 (51). С. 1026–1030.
388. Шумельда В. М. Сучасні тенденції розвитку банківського кредитування фізичних осіб в Україні. Актуальні проблеми економіки. № 8 (182). 2016. С. 310–316.
389. Шурпенкова Р. К. Аналіз статутного капіталу як основного джерела фінансування підприємств. Регіональна економіка. № 4. 2011. С. 125–131.
390. Экономика. Толковый словарь / Общая редакция. Осадчая И. М. Москва: ИНФРА; Весь Мир; Дж. Блэк. 2000. 300 с.
391. Юридичний словник. URL: http://gufo.me/content_yur/obespechenie-17319.html#ixzz3lS9xdfRi (дата звернення: 19.02.2019).
392. Яворська Т. І. Конгнітивне моделювання факторів впливу на збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві. *Університетські наукові записки*. 2013. № 2 (46). С. 151–157.
393. Як отримати зелений тариф: інформація Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://saee.gov.ua/uk/business/preferentsii/derzh-pidtrymka/green-tariff> (дата звернення: 10.01.2019).
394. Якушева О. В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні: дис. ... к. е. н.: 08.00.05. Черкаси, 2017. 288 с.

395. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія. Львів: Каменяр, 2006. 565 с.
396. 2016 European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising? Investments & Divestments. *European Private Equity & Venture Capital Association*. URL: <https://www.investeurope.eu/about-private-equity/> (дата звернення: 20.05.17).
397. 2018 SBA Fact Sheet & Scoreboard. *European Commission*. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database (дата звернення: 10.01.2019).
398. Adizes, Ichak. Organizational Passages: Diagnosing and Treating Life Cycle Problems of Organizations. *Organizational Dynamics*, 1979. URL: <http://adizes.com/lifecycle/> (дата звернення: 25.02.17).
399. Akerlof A. George. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*. 1970. V. 84. P. 488–500.
400. Albertazzi, U., Marchetti D. J. Credit Supply, Flight to Quality and Evergreening: An Analysis of Bank-firm Relationships after Lehman. *Banca d’Italia Temi di Discussione (Discussion Papers)*, 2010. 756 p.
401. Annual Report on European SMEs 2017/2018. The 10th anniversary of the Small Business Act SME Performance Review 2017/2018. URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-80656354> (дата звернення 05.04.2019).
402. Arie de Gues’. The Living Company. *Harvard Business Review*. 1996. URL: <https://hbr.org/1997/03/the-living-company> (дата звернення: 25.02.17).
403. Avdeitchikova S., Landstrom H., Mansson N. What do we mean when we talk about business angels? Some reflections on definitions and sampling. *Venture Capital*. 2008. № 10. P. 371–394.

404. Balatskyi I., Strilec V., Frolov S. Foresight technologies in financial provision of small business in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2017. № 15 (1-1). P. 200–209. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(1-1\).2017.07](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(1-1).2017.07) (дата звернення: 10.01.2019).
405. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*. № 29 (5). 2014. P. 585–609.
406. Bocken N. M. Sustainable venture capital – catalyst for sustainable start-ups. *Journal of cleaner production*. № 108. 2015. P. 647–658.
407. Bürer M. J., Wüstenhagen, R. Which renewable energy policy is a venture capitalist's best friend? Empirical evidence from a survey of international cleantech investors. *Energ. Policy*. 2009. № 37 (12). P. 4997–5006.
408. Carpentier C., Suret J. Les incitatifs fiscaux pour les anges investisseurs. *Canadian Tax Journal*. 2013. № 61. Vol. 1. P. 79–157.
409. Clarkson G., Jacobsen T. E., Batcheller A. L. Information asymmetry and information sharing. *Government Information Quarterly*. 2007. № 3. P. 15–19.
410. Cole Rebel. How Did the Financial Crisis Affect Small Business Lending in the United States?. Depaul University. 2013. URL: <https://www.microbiz.org/wp-content/uploads/2014/04/SBA-SmallBizLending-and-FiscalCrisis.pdf> (дата звернення: 10.01.2019).
411. Compendium of Co-Investment Funds with Business Angels EBAN. 2015. URL: <http://www.eban.org/2015-compendium-of-co-investment-funds-with-business-angels> (дата звернення: 10.01.2019).
412. Cordova A., Dolcib J., Gianfratec G. The determinants of crowdfunding success: evidence from technology projects. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 181. P. 115–124.
413. Cumming E., Douglas J., Sofia A. J. Venture capital and private equity contracting: An international perspective. *Aca-*

- demic Press*. 2013. URL: <https://books.google.com.ua/> (дата звернення 21.03.17).
414. Dehlen T., Zellweger T., Kammerlander N., Halter F. The role of information asymmetry in the choice of entrepreneurial exit routes. *Journal of Business Venturing*. 2014. Vol. 29. № 2. № 193-209.
415. Dietsch M. Financing small businesses in France. *EIB Papers*. 2003. Vol. 8. № 2. P. 93–119.
416. Doing business 2018: equal opportunity for all. *A world Bank Group Flagship report*. URL: <http://www.doingbusiness.org/> (дата звернення 10.09.18).
417. EBAN. European Early Stage Market Statistics/ The European Trade Association for Business Angels. 2016. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2016/06/Early-Stage-Market-Statistics-2015.pdf> (дата звернення 10.09.18).
418. EBAN. Compendium of Co-Investment Funds with Business Angels. 2015. URL: <http://www.eban.org/2015-compendium-of-co-investment-funds-with-business-angels> (дата звернення 10.09.18).
419. EBAN. Statistics Compendium. The European Early Stage Market Statistics. 2016. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2017/11/Statistics-Compendium-2016-Final-Version.pdf> (дата звернення 10.09.18).
420. EBAN. The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players. Statistics Compendium. 2014. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13-Statistics-Compendium-2014.pdf> (дата звернення 10.09.18).
421. Economy Profile of Ukraine: Doing Business 2019 Indicators. 2019. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doing-Business/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення 10.09.18).
422. European Commission. European Charter for Small Enterprises. URL: <http://bookshop.europa.eu/en/the-european-charter-for-small-enterprisespbNB4302600/> (дата звернення: 10.01.2019).

423. European Commission. Small Business Act. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0394&locale=en> (дата звернення: 10.01.2019).
424. European Commission. SME test. URL: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/sme-test_en (дата звернення: 10.01.2019).
425. European Commission. Study on tax compliance costs for SMEs: Final Report. 2018. URL: <https://publications.europa.eu> (дата звернення: 04.01.2019).
426. European Commission. Survey on the access to finance of enterprises: Analytical Report 2015/. URL: <http://www.wsxenterprise.co.uk/survey-on-the-access-to-finance-of-enterprises-safe/> (дата звернення 10.09.18).
427. European Private Equity & Venture Capital Association. The little book of private equity. URL: <https://www.investeurope.eu/media/19732/Little-book-of-Private-Equity.pdf> (дата звернення: 20.05.17).
428. Evaluation of EU Member States' Business Angel Markets and Policies: Final report. 2018. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep_en.pdf (дата звернення 10.09.18).
429. Ferrando, A., Mulier K. Firms' Financing Constraints: Do Perceptions Match the Actual Situation? *ECB Working Paper Series*. 2013. № 1577. URL: www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1577.pdf (дата звернення 10.09.18).
430. Fili A. Business angel – venture negotiation in the post-investment relationship: the use of the good cop, bad cop strategy. *Venture Capital*. № 16 (4). 2014. P. 309–325.
431. GEM. Global Entrepreneurship Monitor. 2017. URL: <http://www.gemconsortium.org/> (дата звернення: 17.05.2019).
432. Gepp A., Kumar K. Predicting Financial Distress: A Comparison of Survival Analysis and Decision Tree Techniques. *Procedia Computer Science*. 2015. № 54. P. 396–404.
433. Glebova I., Khamidulina A. An Evaluation of Entrepreneurial Potential in the Republic of Tatarstan. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 32. P. 345–351.

434. Grange S. K. Source apportionment advances using polar plots of bivariate correlation and regression statistics. *Atmospheric Environment*. 2016. № 145. P. 128–134.
435. Greiner L. E. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*. 1972. № 50. Vol. 4. P. 37–46. URL: http://www.ghignone.net/ec/wp-content/uploads/2013/06/Evolution_and_Revolution_as_Organizations_Grow.pdf (дата звернення: 25.02.17).
436. Guichard S., Haugh D., Timer D. Quantifying the Effect of Financial Conditions in the Euro area, Japan, United Kingdom and United States. Paris: OECD Publishing, 2009. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/226365806132> (дата звернення: 17.05.2019).
437. Hogeфорster M. Future challenges for innovations in SMEs in the Baltic Sea Region. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2014. № 110. P. 241–250.
438. Holton, S., Lawless M., McCann F. Credit Demand, Supply and Conditions: ATale of Three Crises. *Central Bank of Ireland Working Paper*. URL: <https://voxeu.org/article/credit-demand-supply-and-conditions-tale-three-crises> (дата звернення: 17.05.2019).
439. Ibrahim D. M. Financing the Next Silicon Valley. *Washington University Law Review*. № 4. 2010. URL: http://works.bepress.com/darian_ibrahim/4/ (дата звернення: 17.05.2019).
440. Ibrahima N. The Model of Crowdfunding to Support Small and Micro Businesses in Indonesia Through a Web-based platform. *Procedia Economics and Finance*. 2012. № 4. P. 390–397.
441. Idinvest. European Private Equity Market Panorama. Paris: Idinvest Partners, 2014. URL: http://www.idinvest.com/en/EUROPEAN-PRIVATE-EQUITY-MARKET-PANORAMA-publications_11.pdf (дата звернення 03.03.17).
442. Index of economic freedom. *The Wall Street Journal in partnership with Heritage Foundation*. URL: <http://www.heritage.org/index/> (дата звернення 16.01.2019).

443. Jacobson, T., Lindé J., Roszbach K. Firm Default and Aggregate Fluctuations. *Journal of the European Economic Association*. 2012. URL: <https://doi.org/10.1111/jeea.12020> (дата звернення 16.01.2019).
444. Jumadilova S., Sailaubekov N., Kunanbayeva D. Company's financial state forecasting: methods and approaches. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. № 14. Vol. 3. P. 93–101.
445. Keuschnigg C., Econ J. Venture capital backed growth. *Journal of Economic Growth*. 2004. Vol. 9, № 2. P. 239–261.
446. Kolodiziev O., Tyschenko V., Azizova K. Project finance risk management for public-private partnership. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. № 14. Vol. 4. P. 171–180.
447. Kortum S., Lerner J. Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation. *The RAND Journal of Economics*. 2000. Vol. 31. № 4. P. 674–692.
448. Lawless M., McCann F. Drivers of Default: Evidence from a Sector-Level Panel of Irish SME Loans. The Central Bank of Ireland Conference on the SME Lending Market, 2 March. URL: <http://www.centralbank.ie/publications/Documents/03RT12.pdf> (дата звернення 16.01.2019)
449. Littunen M. V. H. Types of innovation, sources of information and performance in entrepreneurial SMEs. *European Journal of Innovation Management*. 2010. Vol. 13. № 2. P. 128–154.
450. Lloyd J. F. Southern. The status of small business growth and entrepreneurial start-up capital availability during the current extended economic downturn. *Problems and Perspectives in Management*. 2016. № 14. P. 8–15.
451. Louise van Scheers. Is there a link between economic growth and SMEs success in South Africa. *Investment Management and Financial Innovations*. 2016. Vol. 13. № 2. P. 45–58.
452. Majhi S. K., Biswal S. Optimal cluster analysis using hybrid K-Means and Ant Lion Optimizer. *Karbala International Journal of Modern Science*. 2018. № 4. P. 347–360.

453. Market stocks: інформація офіційного сайту агентства Bloomberg. URL:
<http://www.bloomberg.com/markets/stocks/world-indexes> (дата звернення 03.03.19).
454. Mason C. M., Harrison R. T. The informal venture capital market in the UK. *Financing Small Firms*. London, 1994. 111 p.
455. Massolution. 2015CF Crowdfunding Industry Report. URL:
http://reports.crouidsourcing.org/?route=product/product&product_id=54 (дата звернення 03.03.19).
456. Michala D., Grammatikos T., Ferreira F. S. Forecasting Distress in European SME Portfolios. *EIF Research & Market Analysis Working Paper*. 2013. № 17. URL:
<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176647/1/eif-wp-17.pdf> (дата звернення 03.03.19).
457. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard. URL: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en (дата звернення: 17.05.2019).
458. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard. 2019. DOI: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2019-en (дата звернення 03.03.19)
459. OECD. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. Paris: OECD Publishing. URL:
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en> (дата звернення 03.03.19)
460. Paying Taxes 2018. World Bank Group. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (дата звернення 03.03.19).
461. Pedchenko N., Strilec V., Kolisnyk G. M., Dykha M. V., Frolov S. M. Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Vol. 15. № 1. P. 166–179.
462. Pedchenko N., Strilec V., Rudenko N. Method of Delpni as an innovative tool for managing asymmetric information in finan-

- cial relationships of potential investors and small business entities. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. № 3. P. 68-80. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/en> (дата звернення 03.03.19).
463. Robertson K. Tengeh T. L. An evaluation of the effectiveness of business incubation programs: a user satisfaction approach. *Investment Management and Financial Innovations* (openaccess). 2018. Vol. 13. № 2–2. P. 370–378.
 464. Sardar T. H., Ansari Z. An analysis of MapReduce efficiency in document clustering using parallel K-means algorithm. *Future Computing and Informatics Journal*. 2018. № 3. P. 200–209.
 465. Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World. Financial Inclusion Experts Group, 2010. 144 p. URL: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b060049585ef29e5abf19583b6d16/ScalingUp.pdf?MOD=AJPERES> (дата звернення 03.03.17).
 466. Sceral M., Erkoyuncua J. A., Shehab E. Identifying information asymmetry challenges in the defence sector. *Procedia Manuf.* 2018. № 19. P. 127–34.
 467. Schumpeter J. A. The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. Harvard economic studies. 1934. (Vol. 46) Cambridge, MA: Harvard College. URL: <http://compaso.eu/wpd/wp-content/uploads/2013/01/Compaso2012-32-Croitou.pdf> (дата звернення 03.03.19).
 468. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford: Oxford University Press, 2010. 350 p.
 469. Seymour C. R., Wetzel W. E. Informal risk capital in new England. Washington, dc: United states small business association. Office of Advocacy. MA: Babson College. 1981. 230 p.
 470. Silver L., Berggren B., Fili A. The role of crowdfunding in entrepreneurial ventures: an analysis of recent trends in Sweden. *Investment Management and Financial Innovations*.

2016. Vol. 13. № 1-1. DOI:10.21511/imfi.13(1-1).2016.09 (дата звернення 03.03.17).
471. SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals. URL: <http://www.intracen.org/publication/smeco2019/> (дата звернення 22.07.19).
472. Spence M. Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*. 1973. Vol. 87. P. 355–374.
473. Stiglitz J., Rothschild M. Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. *Quarterly Journal of Economics*. 1976. V. 90. P. 629–650.
474. Survey on the access to finance of enterprises (SAFE): Analytical Report 2018. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32781> (дата звернення 03.03.19).
475. The European Charter for Small Enterprises. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_pl.pdf (дата звернення 03.03.19).
476. The European Trade Association for Business Angels. European Early Stage Market Statistics. 2017. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf> – (дата звернення: 27.07.17).
477. The global Competitiveness Index 2017–2018. World economic forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/04Backmatter/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018AppendixB.pdf> (дата звернення 06.08.18).
478. Thobekani L., Robertson K. T. An evaluation of the effectiveness of business incubation programs: a user satisfaction approach. *Investment Management and Financial Innovations*. 2016. Vol. 13. № 2-2. DOI:10.21511/imfi.13(2-2).2016.12 (дата звернення 03.03.19).
479. Toan D. Q. Asymmetric Information book chapter in *The Social Science Encyclopedia 2nd edition* / Adam Kuper and Jessica Kuper (eds.). 2004. URL: <https://www.emerald.com/>

- insight/content/doi/10.1108/09504120810905060/full/html
(дата звернення 03.03.19).
480. Tyebjee, T. T., Bruno A. V. A model of venture capitalist investment activity. *Management science*. 1984. Vol. 30. № 9. P. 1051–1066.
481. Understanding Pest Analysis with Definitions and Examples. 2013. URL: <http://pestleanalysis.com/pest-analysis/> (дата звернення 03.03.19).
482. Wehinger G. SMEs and the credit crunch: current financing difficulties, policy measures and a review of literature. *OECD journal: Financial Market Trends*. 2014. URL: <https://www.oecd.org/finance/SMEs-Credit-Crunch-Financing-Difficulties.pdf> (дата звернення 03.03.19).
483. Wilson K. E., Silva F. Policies for Seed and Early Stage Finance: Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. 2013. № 9. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k3xqsf00j33-en> OECD. (дата звернення 03.03.19).
484. Worku Z. The impact of poor quality municipal services on small enterprises. *Investment Management and Financial Innovations*. 2016. Vol. 13. № 3-1 DOI:10.21511/imfi.13(3-1).2016.14 (дата звернення 03.03.19).
485. World council of credit unions: 2016: Annual Report. World-wide Foundation for Credit Unions. URL: http://www.woccu.org/documents/Annual_Report_2017 (дата звернення 22.11.17).

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 – Динаміка показників ефекту фінансового левериджу малих підприємств за галузями діяльності у 2017 році

Показники 2017 рік	Інформація та телекомунікації		Фінансова та страхова діяльність		Професійна, наукова та технічна діяльність		Діяльність у сфе- рі адміністра- тивного та допоміжного обслуговування	
	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прибуток від зви- чайної діяльності до оподатку- вання, тис. грн	1 452,7	597,4	-1 026,4	-2229,6	-5 242	-3 337,4	-1 064,7	-1 184,5
Податок на при- буток, тис. грн	1 608,2	162,4	347	70,9	516	162,5	273,2	118,8
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-155,5	435	-1 373,4	-2 300,5	-5 758	-3 499,9	-1 337,9	-1 303,3
Коефіцієнт оподаткування	1,107	0,272	0,338	0,032	0,098	0,049	0,257	0,100
Середній розмір капіталу, тис. грн	43 392,2	24 505	216 660,1	125 737,6	209 726,8	153 348,3	119 224,5	64 875,7
– власного капіталу	7 549,7	5 658	78 600,3	45 309,5	24 036,9	22 002,1	26 582	7 289,1
– позикового капіталу	35 842,5	18 847	138 059,8	80 428,1	185 689,9	131 346,2	92 642,5	57 586,6

Продовж. дод. А

Продовж. табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Позики, тис. грн	723,8	475,3	7 309,2	5 706	14 737	12 669,9	2 785,2	2 344,9
Середньозважена ставка відсотків за позиною, %	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	4,75	3,33	1,76	1,78	7,73	5,97	3,49	7,90
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	0,48	0,60	1,27	1,70	1,90	2,31	0,72	0,97
Рентабельність власного капіталу, %	-2,06	7,69	-1,75	-5,08	-23,95	-15,91	-5,03	-17,88
Рентабельність сукупного капіталу, %	-0,36	1,78	-0,63	-1,83	-2,75	-2,28	-1,12	-2,01
Індекс інфляції	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4
– в умовах стабільності цін	0,43	2,84	-2,21	-6,06	-32,33	-26,05	-4,77	-21,20
– в умовах інфляції	11,94	11,79	2,89	-0,15	-6,34	-4,43	4,77	1,87

Продовж. дод. А

Продовж. табл. А.І

Показники 2017 рік	Освіта		Охорона здоров'я та надання со- ціальної допомоги		Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок		Надання інших видів послуг	
	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП
10	11	12	13	14	15	16	17	18
Прибуток від зви- чайної діяльності до оподаткування, тис. грн	86,3	41	156,4	-51,8	-560,3	-134,3	54,2	73
Податок на при- буток, тис. грн	17,5	5,4	64,2	9,6	23,4	12,8	18,3	45,5
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	68,8	35,6	92,2	-61,4	-583,7	-147,1	35,9	27,5
Коефіцієнт оподаткування	0,203	0,132	0,410	0,185	0,042	0,095	0,338	0,623
Середній розмір капіталу, тис. грн	1 328,4	609,2	5 571,2	2 758,4	10 905,3	4 320,5	5 418,2	2 232,3
– власного капіталу	580,5	285,6	1 968,5	808,8	-61,4	1 221,6	1 336,9	598,9
– позикового капіталу	747,9	323,6	3 602,7	1 949,6	10 966,7	3 098,9	4 081,3	1 633,4
Позики, тис. грн	5,5	3,4	65,8	53,9	590,6	381,1	231,5	228,7

Продовж. дод. А

Продовж. табл. А.1

10	11	12	13	14	15	16	17	18
Середньозважена ставка відсотків за позиною, %	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	1,29	1,13	1,83	2,41	-178,61	2,54	3,05	2,73
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	0,18	0,25	0,44	0,66	1,29	2,94	1,36	3,35
Рентабельність власного капіталу, %	11,85	12,46	4,68	-7,59	950,65	-12,04	2,69	4,59
Рентабельність сукупного капіталу, %	5,18	5,84	1,65	-2,23	-5,35	-3,40	0,66	1,23
Індекс інфляції	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4
– в умовах стабільності цін	5,14	5,50	1,31	-5,67	1136,37	-14,56	-1,40	-2,17
– в умовах інфляції	8,40	8,41	6,05	0,94	580,74	-4,74	7,55	6,35

Додаток Б

Таблиця Б.1 – Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу кредитного забезпечення на розвиток суб'єктів малого бізнесу

Рік	Чистий прибуток (збиток), млн грн		Обсяг виробленої продукції, млн грн		Активи, млн грн		Власний капітал, млн грн		Кредитне забезпечення, млн грн	
	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП
2010 рік	-15 647,1	-13 899	568 267,1	181 903	1 236 342	697 935,6	419 533	262 384	73789	47 116,1
2011 рік	-5 057,3	-8 708,3	607 782,4	189 799	1 290 791	743 004,9	441 351	264 413	79876	53 868,5
2012 рік	-9 254	-12 826	672 653,4	212 651	1 456 079	792 097,5	468 054	305 557	81345	48 925,7
2013 рік	-25 057,9	-25 038	670 258,5	216 111	1 625 072	917 380,7	1 39312	113 966	111 588	71 251,5
2014 рік	-175 262	-100 967	705 000,5	230 729	1 703 678	980 670,5	71 704,2	44 845,2	156 393	105 472
2015 рік	-111 906	-57 965	937 112,8	307 450	2 137 378	1 162 720	68 750,5	41 188,3	156 708	94 253,5
2016 рік	-24 151,4	-34 640	1 177 385	361 784	3 118 391	1 789 378	71 002	46 351,8	98 637	57 059,4
2017 рік	-10 724,8	-25 295	1482 001	497 777	2 730 712	1 485 347	78 600,3	45 309,5	159 903	94 758,5

Продовж. дод. Б

Продовж. табл. Б.1

Рік	Рентабельність (збитковість) продажу, %		Рентабельність (збитковість) активів, %		Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	
	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП
2010 рік	-2,753	-7,641	-1,266	-1,991	-3,730	-5,297
2011 рік	-0,832	-4,588	-0,392	-1,172	-1,146	-3,293
2012 рік	-1,376	-6,031	-0,636	-1,619	-1,977	-4,197
2013 рік	-3,739	-11,586	-1,542	-2,729	-17,987	-21,970
2014 рік	-24,860	-43,760	-10,287	-10,296	-244,424	-225,146
2015 рік	-11,942	-18,853	-5,236	-4,985	-162,771	-140,731
2016 рік	-2,051	-9,575	-0,774	-1,936	-34,015	-74,733
2017 рік	-0,724	-5,082	-0,393	-1,703	-13,645	-55,826

Додаток В

Таблиця В.1 – Вихідні дані для побудови рейтингової моделі сприйнятливості банків до кредитного забезпечення малих підприємств

Банк	Ставка депозитів на 01.08.2018						Чисті активи	Миттєва ліквідність	Проблемні кредити	Рентабельність активів	Рентабельність власного капіталу
	UAH-3м	UAH-6м	UAH-12м	USD-3м	USD-6м	USD-12м					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Приватбанк	13,75 %	14,50 %	13,00 %	2,50 %	2,75 %	3,00 %	256 099,5	8,6	66,9	-8,3	-81,9
Ощадбанк	13,25 %	13,75 %	12,75 %	2,75 %	3,00 %	3,50 %	226 960,0	5,3	35,3	0,2	1,6
Альфа-банк	13,75 %	14,50 %	15,00 %	2,00 %	3,50 %	4,00 %	48 463,2	4,6	12,7	1,9	23,8
Укрексімбанк	13,10 %	13,20 %	14,00 %	2,45 %	2,90 %	4,20 %	159 468,3	3,7	38,9	0,5	7,6
Райффайзен банк	–	–	–	–	–	–	68 710,9	14,7	4,4	7,0	37,1
Укргазбанк	13,75 %	14,00 %	14,00 %	3,25 %	3,75 %	4,25 %	74 442,9	6,4	13,5	1,0	12,5
ПУМБ	13,00 %	13,70 %	13,70 %	1,80 %	2,60 %	2,90 %	49 668,8	5,7	16,7	1,7	16,3
Укрсиббанк	–	–	–	–	–	–	43 783,0	11,9	10,4	4,3	35,9
ОТП БАНК	10,50 %	11,50 %	11,50 %	0,25 %	0,25 %	0,25 %	30 906,7	9,2	9,7	4,4	37,4
Укрсоцбанк	–	–	–	–	–	–	25 119,0	10,0	52,7	-10,6	-52,9
Південний	13,25 %	13,75 %	14,25 %	2,50 %	3,00 %	3,50 %	22 697,4	9,4	4,2	0,6	5,8
Сбербанк	13,50 %	15,00 %	15,50 %	3,25 %	4,25 %	5,00 %	39 172,5	5,2	44,7	0,3	2,9

Продовж. дод. В
Продовж. табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Піреус Банк МКБ							2 900,8	8,6	6,2	1,4	7,5
БТА Банк							600,1	53,4	64,4	-38,1	-34,4
Креді агріколь банк	10,50 %	11,00 %	10,00 %	—	0,01 %	0,01 %	30 410,6	5,4	4,0	4,1	39,0
Таскомбанк	14,00 %	15,00 %	15,50 %	2,75 %	3,50 %	4,00 %	13 835,5	6,7	2,7	2,4	32,2
Кредобанк	12,00 %	13,50 %	13,50 %	0,50 %	1,00 %	1,50 %	14 026,6	7,9	3,4	3,4	30,5
Прокредитбанк	13,50 %	14,00 %	14,50 %	1,00 %	2,00 %	3,00 %	16 042,4	6,4	1,7	4,1	32,4
Банк кредит- дніпро	14,00 %	15,00 %	16,00 %	2,30 %	3,10 %	3,55 %	8 553,4	9,9	47,2	-5,9	-74,8
Промінвест- банк	14,00 %	14,50 %	14,75 %	3,00 %	3,75 %	4,25 %	17 883,0	4,4	77,1	-35,8	-168,1
Мегабанк	14,00 %	15,00 %	16,50 %	3,25 %	3,75 %	4,50 %	9 319,5	5,2	6,7	0,8	9,0
А-БАНК	13,55 %	12,55 %	12,55 %	1,80 %	1,90 %	2,00 %	4 581,2	4,9	5,8	9,3	67,3
Банк Восток	10,50 %	11,50 %	12,00 %	1,50 %	2,00 %	2,50 %	8 365,1	15,2	3,1	1,3	17,4
Універсал банк	14,75 %	15,00 %	15,25	2,75 %	3,75 %	4,25 %	5 488,9	8,4	7,8	1,3	7,4
Ідея банк	15,00 %	15,50 %	16	0,75 %	1,25 %	2,00 %	3 496,9	5,9	5,1	7,6	67,3
МІБ	—	—	14,5	—	—	4,00 %	8 513,5	5,1	9,4	1,0	22,0
Сітібанк							19 300,2	12,0	0,0	5,4	45,7
ІНГ Банк Україна							9 564,7	7,4	7,4	2,7	8,5
Правекс Банк							4 770,9	30,8	0,1	-1,6	-4,4
Індустріал- банк							4 327,3	12,0	2,4	0,3	0,9
ВіЕс Банк							2 607,0	7,6	23,5	4,1	12,8

Джерело: складено автором на основі даних [117].

Продовж. дод. В

Продовж. табл. В.1

Банк	Вартість роз- рахунково-касового обслуговування за рік, грн	Надійність банку	Адекватність регулятивного капіталу, %	Рівень довіри серед малих підприємств	Наявність спе- ціальних програм та режимів для малого бізнесу	Максимальний термін, років	Кредитна ставка, %	Одноразова комісія, %	Номінальна ставка відсотка, %	Реальна ставка відсотка, %	Максимальний термін, років	Реальна ставка, %
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Приватбанк	3 360,0	uaAA	10,54	5	+	5	22	1	25	22,5	3	20
Ощадбанк	2 918,0	uaBBB	6,7	4	+	5	22,5	0,5	23	18,5	3	25
Альфа-банк	2 880,0	uaAAA	8,4	3,0	+	5	23	0,5	23,5	26	6	25
Укресімбанк	3 553,0	uaAA	4,0	5,4	+	3	21	0,1	22,2	22,2	1	22,2
Райффайзен банк	1 920,0	uaAA	12,6	5,0	+	5	20	0,5	20,5	20,5	1	20,5
Укргазбанк	3 240,0	uaAA	6,9	4,0	+	5	20,4	1	21,4	22,9	1,5	22,2
ПУМБ	3 052,0	uaAA	10,7	2,0	+	5	20,5	0,68	21,18	23	3	21,18
Укрсиббанк	3 570,0	uaAAA	11,5	5,0	+	5	21	1	28	21,5	1	20,4
ОТП банк	3 601,0	uaA	14,5	4,0	+	6	21	1	28,5	20,7	1	22,9
Укрсоцбанк	3 758,0	uaAA	17,4	3,0	+	7	26	1	27	21,5	2	27
Південний	2 340,0	uaBBB	10,4	1,5	–	3	23	0,5	23,5	23,5	1	23,5
Сбербанк	3 800,0	uaBBB	16,4	1,0	–	3	23	1,5	24,5	25,5	1	25

Продовж. дод. В

Продовж. табл. В.1

12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Креді агріколь банк	3 600,0	uaAAA	10,9	4,5	+	5	20	1	21	25	1	21
Таскомбанк	3 820,0	uaAA	7,7	2,0	+	3	22	1,5	29	27	1	22
Кредобанк	3 120,0	uaAAA	12,0	4,5	+	7	21,5	1,15	22,65	25,6	3	21,7
Прокредобанк	3 825,0	uaAAA	12,1	5,0	+	3	22	1,5	25	23,5	3	19
Банк кредит Дніпро	2 820,0	uaA	9,25	2	–	5	21	1	28	27,5	2	24
Промінвест-банк	3 220,0	uaBBB	33,42	1	–	3	25	0,5	25,5	27,4 3	1	23,86
Мегабанк	2 775,0	uaAA	10,1	2,0	–	6	24	1	25	25,5	1	24
А-банк	3 350,0	uaA	17,0	2,0	+	5	21	1	22	23	3	20
Банк восток	3 320,0	uaAA	8,2	2,0	–	1	22	0,2	22,2	22,2	3	26
Універсал банк	3 870,0	uaAA	15,0	2,0	+	1	22	0,5	23	23,5	2	23
Ідея банк	960,0	uaA	15,2	3,0	–	3	23	1,5	24,5	27,5	3	23,5
МІБ	3 060,0	uaBBB	3,9	2,0	–	5	21	1,5	26	24,5	1	23,5
Сітібанк	3 910,0	uaAAA	12,4	1,5	–	3	25	0,5	25,5	27,5	1	25
ІНГ Банк Україна	3 920,0	uaAAA	38,1	5,0	+	5	20	1	27	20,7	1	25,5
Правекс Банк	3 680,0	uaAA	43,7	4	–	3	19	1	20	25,5	1	25
Піреус Банк МКБ	3 130,0	uaA	21,7	4,0	–	5	20	1	25	23	1	20,5
БТА Банк	3 270,0	uaA	68,24	3	–	3	27	1	28	26	1	25,5
Індустріал-банк	3 521,0	uaA	6,1	1,5	–	7	23	1	29	25	1	25
ВіЕс Банк	3 690,0	uaA	34,3	1,0	–	7	23	1	24	27	1,5	24

Додаток Г

**Таблиця Г.1 – Методика розрахунку та критеріальні значення показників оцінки
сприятливості банків до кредитного забезпечення малих підприємств**

Показник	Характеристика показника	Діапазони присвоєння балів	Вага
1. Відсоток проблемних кредитів	Показує процент неповернення, наднизьких лімітів або затримки погашення кредитів за поточний рік	<19,28 – 4 б.; <38,55 – 3 б.; <57,83–2 б.; <77,10–1 б.	0,1
2. Економічні нормативи діяльності			
Миттєва ліквідність	Н4 – норматив НБУ, показує співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку. Він характеризує мінімальний обсяг високоліквідних активів, необхідний для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня. Нормативне значення коефіцієнта Н4 повинно бути не менше 20 %	>90 % – 4 б.; 60–90 % – 3 б.; 20–60 % – 2 б.; <20 % – 1 б.	0,05
Адекватність регулятивного капіталу	Відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку. І навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори та вкладники банку.	<10 % – 0 б.; >10 % – 1 б.; >20 % – 2 б.; >30 % – 3 б.; >40 % – 4 б.; >50 % – 5 б.	0,05

Продовж. дод. Г

Продовж. табл. Г.1

Показник	Характеристика показника	Діапазони присвоєння балів	Вага
3. Надійність банку (за національною рейтинговою шкалою)	uaAAA характеризується найвищою кредитоспроможністю; uaAA дуже високою кредитоспроможністю; uaA характеризується високою кредитоспроможністю; uaBBB характеризується достатнім рівнем кредитоспроможності; uaBB характеризується кредитоспроможністю нижче достатнього рівня; uaB характеризується низькою кредитоспроможністю; uaCCC характеризується дуже низькою кредитоспроможністю; uaCC характеризується високою ймовірністю дефолту; uaC очікується дефолт по борговим зобов'язанням; uaD Дефолт	uaAAA – 5 б. uaAA – 4б. uaA – 3 б. uaBBB – 2 б. uaBB – 1 б. uaB – 1б. uaCCC, uaCC, uaC, uaD – 0 б.	0,1
4. Наявність спеціальних програм та режимів для малого бізнесу	Характеризує діючі програми лояльності до малого бізнесу (пільгове кредитування, спеціальні режими обслуговування, кредитні канікули тощо)	+ --5 б. – --0 б.	0,1

Продовж. дод. Г

Продовж. табл. Г.1

Показник	Характеристика показника	Діапазони присвоєння балів	Вага
5. Ефективність діяльності РО, в т. ч.:			
Рентабельність активів, %	Характеризує ефективність використання всіх активів банку	>20 % – 4 б.; 5–20 % – 3 б.; 0–5 % – 2 б.; <0 % – 1 б.	0,05
Рентабельність власного капіталу, %	Характеризує рентабельність використання власного капіталу	>45 % – 4 б.; 15–45 % – 3 б.; 0–15 % – 2 б.; <0 % – 1 б.	0,05
6. Рівень довіри серед МБ	Характеризує відношення суб'єктів малого бізнесу до ризиковості взаємодії з банком. Визначає відношення суб'єктів малого бізнесу до банку через призму можливих ризиків та організації роботи з МБ (експертне опитування)	Низький рівень довіри – 1 б.; довіра нижче середнього рівня – 2 б.; середній рівень довіри – 3 б.; довіра вище середнього рівня – 4 б.; високий рівень довіри – 5 б.	0,1

Продовж. дод. Г

Продовж. табл. Г.1

Показник	Характеристика показника	Діапазони присвоєння балів	Вага
7. Умови овердрафту для МБ (реальна ставка відсотка, %)	Визначається шляхом коригування номінальної кредитної ставки овердрафту на відсоток додаткової комісії (одноразової та щомісячної) та інших прихованих платежів	<20,75 – 4 б.; <23,0 – 3 б.; <25,25 – 2 б.; <=27,5 – 1 б.	0,1
8. Умови інвестиційного кредитування для МБ (ІК), зокрема:			
8.1. Максимальний термін, років	Показує максимальний строк, на який можна взяти інвестиційний кредит	>=7 б.; >5,5 – 3 б.; >4 – 2 б.; >2,5 – 1 б.	0,033
8.2. Одноразова комісія, %	Показує додаткові умови по обслуговуванню кредиту, що впливають на зростання реальної ставки відсотка	<0,45 – 4 б.; <0,8 – 3 б.; <1,15 – 2 б.; <=1,5 – 1 б.	0,033
8.3. Реальна ставка відсотка, %	Визначається шляхом коригування номінальної кредитної ставки інвестиційного кредиту на відсоток додаткової комісії (одноразової та щомісячної) та інших прихованих платежів	<22,25 – 4 б.; <24,5 – 3 б.; <26,75 – 2 б.; <=29 – 1 б.	0,033
9. Умови кредиту на поповнення оборотних коштів (I_o), зокрема:			
9.1. Максимальний термін, років	Показує максимальний строк, на який можна взяти кредит на поповнення оборотних коштів	>=6 б.; >4,75 – 3 б.; >3,5 – 2 б.; >2,25 – 1 б.	0,05

Продовж. дод. Г

Продовж. табл. Г.1

Показник	Характеристика показника	Діапазони присвоєння балів	Вага
9.2. Реальна кредитна ставка, %	Визначається шляхом коригування номінальної кредитної ставки кредиту на поповнення оборотних коштів на відсоток додаткової комісії (одноразової та щомісячної) та інших прихованих платежів	<22,25 – 4 б.; <24,5 – 3 б.; <26,75 – 2 б.; <=29 – 1 б.	0,05
10. Додаткові вигідні умови для приваблення клієнтів (DD), в т.ч.:			
10.1. Вартість обслуговування розрахункового рахунку	Визначає суму, яку необхідно сплатити банку за проведення розрахунково-касових операцій	<1700 – 4 б.; <2440 – 3 б.; <3180 – 2 б.; <=3 – 1 б.	0,04
10.2. Прибутковість депозитів (DD), в т. ч.			
Ставка депозитів у гривні за 3 місяці 6 місяців 9 місяців	Характеризує прибутковість операцій по розміщенню грошових коштів у гривні на депозиті строком на 3, 6 та 12 місяців відповідно	Для 3 міс.: >10,5 % – 1 б.; >11,63 % – 2 б.; >12,75 % – 3 б.; >13,88 % – 4 б.; >15 % – 5 б. Для 6 міс.: >11 % – 1 б.; >12,13 % – 2 б.; >13,25 % – 3 б.; >14,38 % – 4 б.; >15,5 % – 5 б.	0,01 0,01

Продовж. дод. Г
Продовж. табл. Г.1

Показник	Характеристика показника	Діапазони присвоєння балів	Вага
Так само	Так само	Для 12 міс.: >10,0 % – 1 б.; >11,63 % – 2 б.; >13,25 % – 3 б.; >14,88 % – 4 б.; >16,5 % – 5 б.	0,01
Ставка депозитів у доларах за 3 місяці 6 місяців 9 місяців	Характеризує прибутковість операцій по розміщенню грошових коштів у доларах на депозиті строком на 3, 6 та 12 місяців відповідно	Для 3 міс.: >0,25 % – 1 б.; >1 % – 2 б.; >1,75 % – 3 б.; >2,5 % – 4 б.; >3,25 % – 5 б. Для 6 міс.: <1,07 % – 1 б.; >1,07 % – 2 б.; >2,13 % – 3 б.; >3,19 % – 4 б.; >4,25 % – 5 б. Для 12 міс.: <1,26 % – 1 б.; >1,26 % – 2 б.; >2,51 % – 3 б.; >3,75 % – 4 б.; >6 % – 5 б.	0,01 0,01 0,01
Загальний залік	Сума балів критеріїв, зважених на відповідні ваги	Х	1

Джерело: складено на основі даних [6; 151; 193; 293; 294; 353; 376].

Наукове видання

СТРІЛЕЦЬ Вікторія Юріївна

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ,
МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

МОНОГРАФІЯ

Головний редактор *М. П. Гречук*
Комп'ютерне верстання *О. С. Корніліч*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 26,6.
Тираж 300 пр. Зам. № 082/1639.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Ковалю, 3, м. Полтава, 36014; ☎(0532) 50-24-81

Свідectво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.